Крупные предприятия и вертикально - интегрированные структуры, как формы повышения конкурентоспособности

Бородин К.Г., *к.э.н., вед.научный сотрудник.,*

Всероссийского института аграрных проблем и информатики им.А.А.Никонова

Адрес: kborodin@viapi.ru, 207-70-45, 928-10-67

Не так давно российские экономисты предсказывали возрождение отечественного сельского хозяйства на основе развития небольших предприятий, мелких семейных ферм, на которых владелец собственными руками сможет обеспечить высокую продуктивность, качество и рентабельность продукции.

Между тем, тем в крупных странах-экспортерах агропродовольственной продукции (прежде всего - в странах с относительно низким уровнем субсидирования) во многих отраслях аграрного производство успешно развиваются такие тенденции, как специализация, концентрация и вертикальная интеграция производства.

Если преимущества крупных хозяйств проявляются в более эффективном использовании земли, техники, трудовых ресурсов, скота и т.д., что позволяет снизить издержки производства на единицу произведенной продукции, то преимущества вертикальной интеграции дополнительно к этому основаны на минимизации трансакционных издержек (за счет оптимизации финансовых потоков и равномерного распределения рыночной информации), а также - на возможности производства широкого ассортимента продукции.

Последний аргумент нуждается в пояснении. Аналогично тому, как наличие закупленной впрок однородной продукции увеличивает ее потребление, точно так же *ассортимент предложения стимулирует рост потребительского спроса*.

Существует несколько основных форм реализации продукции потребителю. Наиболее распространенной формой является заключение сделок на продажу продукции после получения урожая. В этом случае количество и цена товара фиксируются на момент сделки, выручку от которой производитель получает сразу же.

Для того чтобы застраховать и производителя, и потребителя сельскохозяйственной продукции от возможных ценовых изменений, между ними могут быть заключены контракты, в том числе и до начала производства. В этом случае результаты производственного процесса становятся более прогнозируемыми. Например, *форвардные* контракты обеспечивают поставку еще непроизведенного товара по определенной цене, в оговоренном количестве и качестве.

Между тем, существует разновидность форвардных контрактов, в соответствии с которыми покупатель получает некоторый контроль над производственным процессом. Это обусловлено тем, что особенности производственного процесса позволяют получить определенные качественные характеристики продукции, которая затем используется в процессе переработки. Еще больший контроль покупателя над процессом производства в рамках форвардного контракта реализуется в том случае, когда потребитель снабжает производителя необходимыми ресурсами.

Наконец, максимальный контроль над сельскохозяйственным производством достигается при вертикальной интеграции.

Выбор той или иной формы контроля зависит от многих факторов: доступа к рынкам сбыта, сырьевым ресурсам: прогнозируемый, а, следовательно – устойчивый характер производства сельскохозяйственной продукции, благоприятная в средне- или долгосрочной перспективе рыночная конъюнктура; уровень развития рыночной инфраструктуры; специфика продуктового рынка и т.д.

Например, в большей степени необходимость осуществления вертикальной интеграции прослеживается на рынках продукции животноводства, в меньшей степени – на рынках продукции растениеводства (за исключением – рынка сахара).

В условиях глобализации международной экономики, которая, в частности, проявляется в интернационализации производственных процессов, либерализации мировой торговли и обострении международной конкуренции, конкурентоспособность продукции на внешних рынках обеспечивается минимальными издержками, которые являются следствием концентрации производства (эффект масштаба), сращивания последовательных стадий продвижения продукции к конечному потребителю (сокращение трансакционных издержек и ассиметрии рыночной

информации). Следовательно, *на современном этапе возможность выстоять в конкурентной борьбе* во многом *продиктована формами, в которых рыночные субъекты функционируют и взаимодействуют.*

Это, в частности, подтверждают данные, характеризующие сложившуюся ситуацию на рынках крупнейших производителей и экспортеров агропродовольственной продукции – США и ЕС.

США. В сфере сельскохозяйственного производства мелкие фермы (крупными считаются фермы с ежегодными продажами не менее 250 тыс. долл.) не считаются эффективными товаропроизводителями. При том, что они составляют абсолютное большинство – 1,6 млн. (или 82%), их доля в общем доходе не превышает 12%. Практически все мелкие фермы существуют на доходы от внефермерской деятельности, поскольку прибыль в них не превышает 400 долл., при государственной поддержке 1200 долл. на ферму. Еще в 2000 году четыре крупнейших фирмы контролировали 11% рынка по производству телятины, 3% свиноферм – более 50% рынка свинины, 3% молочных ферм обеспечивали более 30% рынка молока, в птицеводстве производство практически полностью контролируется 40 компаниями [1, с.16].

Аналогичные процессы укрупнения происходят на рынках сельскохозяйственного оборудования и техники, семеноводства, переработки и транспортировки, оптовой и розничной торговли продуктами питания.

Взаимодействие крупных торговых или перерабатывающих структур с сельскохозяйственными предприятиями, как правило, осуществляется на основе вертикальной интеграции и контрактации, в которой роль сельскохозяйственному производителю фактически отведена роль наемного работника.

ЕС. Применение сельскохозяйственной техники в мелких хозяйствах связывается с дополнительными (по сравнению с более крупными хозяйствами) издержками производства, более низкой отдачей, менее производительным использованием основных средств производства.

Если в сфере сельскохозяйственного производства преобладают мелкие фермерские хозяйства и это, главным образом, обусловлено исторически сложившимся укладом, то в сфере переработки, в производстве минеральных удобрений, торговли продовольствием, в сфере производства для сельского хозяйства средств производства и т.д. конкурируют крупные компании олигополистического типа. Причем конкурентная борьба происходит как между национальными корпорациями отдельных стран ЕС, так и между мощными европейскими концернами и североамериканскими ТНК.

Нетрудно предположить, что предпочтения европейских компаний-интеграторов в первую очередь сконцентрированы на крупных сельскохозяйственных предприятиях, которые могут обеспечить поставки продукции по срокам, объемам, качеству.

Обращаясь к нынешней ситуации и перспективам развития эффективных форм рыночных отношений в условиях *российского рынка*, необходимо напомнить то, что уже накоплен практический опыт функционирования крупных сельскохозяйственных предприятий в рамках экономики СССР. Однако в то время создание крупных производственных комплексов не было подкреплено соответствующей производственной инфраструктурой, не хватало квалифицированных специалистов, не учитывалась социально-экономическая специфика развития регионов, централизованный характер управления ограничивал гибкость в принятии управленческих решений. В результате советский опыт внедрения крупного производства получил негативный оттенок и во многом послужил аргументом в руках тех, кто не мог (или не желал) критически оценить зарубежный опыт и в начале 90-х гг. предпринял попытку развития фермерства.

Необходимо пояснить, что в российских условиях следует называть крупным производством. Как представляется, его изначально не следует ассоциировать с ресурсами (кол-во человек, земли), необходимо привязать понятие крупного производства к конечному результату – продажам. И если в развитом сельском хозяйстве США крупное производство начинается с продаж на сумму 250 тыс. долл., то для России эта граница должна составлять примерно 200 тыс.долл.

Идеологический переход на преимущественно мелкотоварную форму хозяйствования, которая справедливо считалась архаичной формой землепользования, организации производства и труда [3, с.9], не стал шагом в правильном направлении.

Как и во многих странах с развитой экономикой, капитализация сельского хозяйства в России с конца 90-х гг. проходила извне. Так, например, если в странах Западной Европы, она происходила путем проникновения в эту сферу крупных промышленных, торговых и финансовых компаний, то в России приход капитала был обусловлен диверсификацией бизнеса непрофильных сырьевых компаний.

И в том и в другом случае появление новых субъектов на рынке агропродовольственной продукции требовало новых форм сотрудничества с сельскохозяйственными предприятиями.

Одной из наиболее востребованных форм в условиях несовершенства рыночной инфраструктуры стала вертикальная интеграция. Если в условиях Западной Европы вертикальная интеграция (для этого случая более точно – вертикальная координация) трактуется как заключение на длительный период договоров с фермерами или владельцами сельскохозяйственных предприятий на поставку определенного вида продукции, то в условиях неразвитости российского рынка отношения в вертикальной интеграции не ограничены контрактами, а во многих случаях принимают форму отношений собственности.

Под неразвитостью российского рынка следует понимать, по крайней мере, отсутствие эффективной судебно-исполнительной системы, способной в оперативном режиме разрешать споры по условиям договоров и контрактов (главным образом той части, которая касается исполнения условий контрактов), отсутствие развитой системы страхования (не только урожая, но и страхования животных и сельхозтехники).

Как показывают отдельные опросы руководителей сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий [2, с.214], основные проблемы сводятся к отсутствию каналов сбыта продукции, недостаточного объема предоставляемых информационных, консалтинговых и других видов услуг, незначительной роли товарных агропромышленных бирж и торговых домов. К числу наиболее существенных факторов, сдерживающих интеграционные процессы, относят физический и моральный износ материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий.

В частности, риски агрохолдингов на рынке зерна состоят в его непрозрачности, резких колебаниях урожая, отсутствии инструментов хеджирования, нерегулярности интервенционных закупок, при этом сроки проведения интервенций не фиксируются. Вывод аналитиков и непосредственно самих участников рынка состоит в том, что устойчивость к рискам возрастает с увеличением размеров компании.

Специфика и, в то же самое время – устойчивость российской вертикальной интеграции состоит в выстраивании цепочки по принципу замкнутого цикла (все этапы технологической цепочки и розничную реализацию), в этом случае регулярные проблемы в одних звеньях будут в необходимой мере компенсированы в других.

В условиях развития новых конкурентоспособных форм рыночных структур, безусловно, необходимо помнить и содействовать улучшению позиций сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В этом направлении существует два основных пути.

Первый – производители сельскохозяйственной продукции могут стать совладельцами перерабатывающих предприятий или заниматься переработкой на кооперативной основе, чтобы оказывать влияние на переработчиков.

Второй путь – содействие образованию союзов сельскохозяйственных товаропроизводителей для совместного сбыта продукции (например, в Германии это регулируется Законом о структуре рынка [4, с.168]) .

Таким образом, несмотря на ряд сдерживающих факторов, вертикальная интеграция в условиях современного российского рынка является формой удержания конкурентоспособности практически при полном отсутствии государственной поддержки, которая способна обеспечить устойчивость отечественных компаний при условии предстоящего присоединения России к ВТО и необходимости вести острую конкурентную борьбу с крупнейшими ТНК на внутреннем и внешних рынках.

Литература:

1. Ефременко Д.А. Вертикальная интеграция в агропромышленном комплексе: зарубежный опыт и российская практика. М.: МАКС Пресс, 2003. – 133 с.

2. Зинчук Т., Романчук В. Интеграционные процессы в контексте формирования аграрного рынка// Региональные аспекты аграрных преобразований: политика, реструктуризация, рыночная адаптация/ под. ред. П.Тиллака Халле (Германия), 2003. с.199-214.

3. Троценко И.Д. Сельскохозяйственная политика «Общего рынка». – М.: Мысль, 1979. –287 с.

4. Хокманн Х. Иерархии и рынки в продовольственной цепи: оправдана ли региональная аграрная политика// Региональные аспекты аграрных преобразований: политика, реструктуризация, рыночная адаптация/ под. ред. П.Тиллака Халле (Германия), 2003. с.159-175.

Назад в раздел

Поделиться...

© «Битрикс», 2001-2006