

Новые сельскохозяйственные операторы рынок средств производства и вертикальная координация

Д.Н. Рылько

1. Введение

В течение последнего десятилетия сельское хозяйство России и стран СНГ серьезно пострадало от процесса декапитализации, сокращения производства и фрагментации. Все основные показатели эффективности и продуктивности сельского хозяйства значительно ухудшились. Существенно изменилась и организационная структура аграрного сектора. На руинах советского сельского хозяйства возникли три основных сектора («уклада») производства: приватизированные сельскохозяйственные предприятия, индивидуальные (семейные) фермы и подсобные хозяйства населения¹⁶. По многим объективным и субъективным причинам, в том числе вследствие неэффективной политики структурных реформ, частное фермерство не стало значительным укладом в России. На долю приватизированных общественных хозяйств и находящихся с ними в тесной взаимосвязи и взаимозависимости подсобных хозяйств приходится значительная часть производимой сельскохозяйственной продукции — около 50 и 45% соответственно. В целом, оба этих сектора недостаточно адаптированы к крупным инвестициям и не готовы к технологическим новшествам.

Вообще говоря, в кругах частных кредиторов и инвесторов финансирование отечественного сельского хозяйства традиционно рассматривается как наиболее рискованный вид финансовой деятельности.

Однако глубоко укоренившийся взгляд на российский аграрный сектор как на «безнадежно стагнирующий» должен быть изменен. В течение последних 3 лет в сельском хозяйстве России наблюдается экономический рост. Параллельно тысячи гектаров сельскохозяйственных земель в России были взяты у первичных собственников и землепользователей различными новыми, преимущественно несельскохозяйственными операторами. А многие «традиционные» сельскохозяйственные производители модифицировали и расширили сферу своей деятельности. Эти явления отражают как специфически российские, так и широко известные подходы к сельскохозяйственному производству, такие как вертикальная интеграция, подрядное и контрактное сельское хозяйство, земельная аренда, совместное использование сельскохозяйственной техники и др. Важнейшей чертой новых явлений стало отделение собственности на землю и других активов от функций управления и контроля сельскохозяйственного производства. «Новые операторы» — это условный термин, который мы используем для идентификации и описания новых игроков на российском «аграрном поле» и новых процессов, происходящих в российском сельском хозяйстве.

Для удобства исследования, в качестве рабочей гипотезы мы рассматриваем «новых операторов» как переходный гетерогенный сектор российского сельского хозяйства. Возникновение этого сектора могут объяснить ряд рабочих гипотез. Вот основные из них:

¹⁶ Serova (1999), Uzun (2000). There exist various modifications of this basic classification: The collective farms are called corporate farms. They are broken down by official legal status (joint stocks, production coops, etc.), by financial status, and by gross revenues. Some researchers combine individual farms and subsistence plots into a single private farming «order».

- *Теория неполных и переходных рынков.* В неполных, переходных рынках наблюдаются нарушения рыночных механизмов, стимулирующие гипертрофированное развитие вертикальной и горизонтальной интеграции как инструмента, позволяющего противостоять чрезмерно высоким транзакционным издержкам и рискам. Для индивидуальных фирм становится более экономичным и менее рискованным производить «внутри», а не зависеть от внешних покупателей и продавцов. Аналогичные процессы, происходившие в 50-х и 60-х годах в США и Западной Европе, достаточно хорошо известны и изучены. В рамках неразвитых рынков наблюдаются также неравные условия конкуренции. Преимущество, в частности, получают те фирмы, которые обладают лоббирующей силой и могут задействовать «административный ресурс». Многие новые сельскохозяйственные операторы обладают и тем и другим.
- *Слишком высокие барьеры входа* в «традиционные» сектора сельского хозяйства России, обусловленные грузом высокой просроченной задолженности и многочисленными недостатками существующих форм хозяйствования. При реализации решения о внешнем инвестировании в сельское хозяйство это приводит к необходимости создания и опоре на новые производственные модели и предприятия.
- *Краткосрочные парадоксальные последствия финансового кризиса 1998 г.* Значительно возросший спрос на импортозамещающую продукцию отечественного производства вкупе с относительным удешевлением основных средств производства натолкнулся на низкую эластичность предложения «традиционных» российских сельскохозяйственных производителей. Новые сельскохозяйственные операторы использовали связанные с этим возможности. Рассматриваемое явление может служить аналогом своеобразной «сельскохозяйственной бонанзы», имевшей место в США в конце 19-го и в середине 70-х годов 20-го века.
- *Долгосрочное изменение уровня и макроэкономической отраслевой структуры вмененных (альтернативных) издержек* (одно из применений теории конвергенции). По многим оценкам к концу 20-го века падение сельскохозяйственного производства в стране достигло своей низшей точки и должен начаться долгосрочный экономический рост в отрасли. По многим причинам, долговременные внешние инвестиции в сельское хозяйство и агробизнес могут рассматриваться в качестве одного из наиболее привлекательных долгосрочных направлений размещения капитала.
- *Воздействие иностранных (в том числе прямых) инвестиций на национальную экономику.* Следует отметить, что многие новые сельскохозяйственные операторы тесно связаны с иностранными инвесторами, прежде всего занятыми в отраслях пищевой промышленности.

Рассмотренные выше гипотезы находятся в причинной и функциональной взаимосвязи. Но, по нашему мнению, ни одна из них, взятая в отдельности, не объясняет возникновение новых организационных и функциональных моделей хозяйствования. Мы полагаем, что на настоящем этапе наилучшим методом исследования предмета является проведение серии полевых исследований. Такой подход обусловлен как новизной объекта исследования, так и нехваткой достоверных статистических данных. Настоящая работа основывается на предыдущих исследованиях автора¹⁷, а также на обсуждениях и наблюдениях, сделанных в последнее время. Произведено обследование 16 производственных единиц в 7 регионах Российской Федерации (Белгородская область, Краснодарский край, Ростовская, Самарская, Саратовская области, Ставропольский край, Воронежская область). Руководство исследуемых фирм было проинтервьюировано в период со второй половины 2000 г. по апрель 2001 г. Критерием для отбора компаний служило наличие несельскохозяйственного собственника или

17 Рылько (1999)

внешней управляющей компании и отделение номинальной собственности на землю и других средств производства от управления и контроля фермой. Указанное исследование позволило уточнить, скорректировать и дополнить ряд наблюдений, сделанных при подготовке предыдущей работы автора (1999).

Новые операторы: что известно на сегодняшний день

Происхождение

Из 16 обследованных компаний 1 была первоначально создана и находилась в собственности коммерческого банка, 2 основаны поставщиками средств производства, 2 сельскохозяйственными производителями, 2 - торговыми и промышленными группами, не имеющими никакого отношения к сельскому хозяйству и 9 принадлежали компаниям, занимающимся торговлей и переработкой сельскохозяйственной продукции. При этом половина из указанных предприятий может рассматриваться как совместное предприятие банка, компаний-поставщиков средств производства и перерабатывающих компаний и т.д.

Около 2/3 компаний были основаны в течение 1997-1999 гг., 3 компании - в 2000 г., и 2 компании - до 1997 г.

Основную причину, побудившую их заняться сельскохозяйственной деятельностью, компании формулировали следующим образом: «Мы устали от постоянных неплатежей со стороны хозяйств и решили контролировать всю продуктовую цепочку»; «Мы хотели получать необходимое количество дешевого качественного сырья в необходимые сроки»; «Мы рассматривали сельское хозяйство как подходящую отрасль для размещения финансовых средств». При этом всегда указывалось несколько причин для организации сельскохозяйственного производства. Один оператор выразил общую мысль: «Мы не видим причин, по которым сельское хозяйство в России не может быть высокодоходным бизнесом. Нужны только новые вложения, новые технологии, новое управление и новые люди».

Размеры и масштабы распространения новых операторских хозяйств

В общей сложности 14 из 16 опрошенных операторов, по их словам, контролируют (на правах аренды или собственности) 516 тыс. га пахотных земель, лугов и пастбищ. Таким образом, в среднем размер надела, непосредственно контролируемого оператором, превышает 36 тыс. га. Однако за этими средними показателями скрываются громадные различия в размерах хозяйств. Площади сельскохозяйственных угодий, контролируемых рассматриваемыми компаниями, варьируются от 2 участков по 2 тыс. га каждый до порядка 150 тыс. га у сельскохозяйственной «холдинговой» компании, которой принадлежат 19 коллективных хозяйств в 2 регионах. Эти данные существенно отличаются от обычного размера фермерского хозяйства - 50-150 га и коллективного хозяйства - 4-8 тыс. га.

В дополнение к непосредственному контролю над земельными участками более половины из рассматриваемых компаний предоставляют услуги владельцам сельскохозяйственных земель в качестве внешнего оператора («внешний подряд», в том числе 2 компании являются чистыми внешними операторами) на площадях порядка 100 тыс. га.

Следует обратить внимание на динамику развития новых операторских формирований: большинство из компаний, начавших операции два или более лет назад, сумели удвоить или утроить площадь находящихся под их контролем земель.

Рассматриваемые компании представляют собой часть группы крупнейших и наиболее заметных новых сельскохозяйственных компаний. Как показывают наши предварительные расчеты, общая площадь новых операторских хозяйств превышает несколько миллионов гектаров российских сельскохозяйственных земель. Основными районами их распространения являются наиболее плодородные сельскохозяйственные земли на Северном Кавказе, Центральном Черноземье и в Поволжье. Мы располагаем

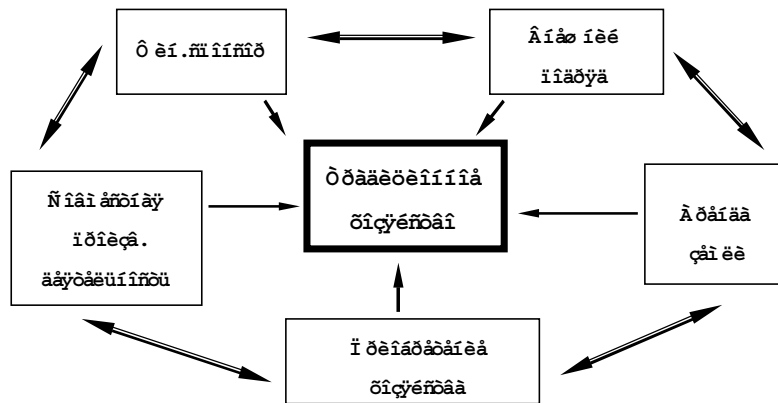
более или менее подробными сведениями о двух ведущих регионах в российском сельском хозяйстве, которые являются первопроходцами в области новых форм хозяйствования - Белгородской и Ростовской областях. В Белгородской области на хозяйства нового типа приходится не менее 500 тыс. га сельскохозяйственных угодий, или 1/4 от их общей площади. В Ростовской области только 6 известных нам ведущих компаний в секторе агробизнеса контролируют порядка 200 тыс. га земель и, по приблизительным расчетам Министерства сельского хозяйства, общая площадь занятых земель составляет порядка 1 млн. га, или 1/9 от общей площади наличных сельскохозяйственных угодий.

Типы входа в отрасль и функции

Мы выделяем четыре основных типа входа в сельское хозяйство внешнего оператора в России и странах СНГ:

- Финансовое спонсорство
- Предоставление подрядных услуг
- Заключение договоров о совместной деятельности
- Аренда сельскохозяйственных земель
- Приобретение сельскохозяйственного имущества (без земли) или всего хозяйства

РИСУНОК 1. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ВХОДА И ФУНКЦИИ



В результате вторжения новых операторов наблюдается модификация производственных отношений традиционного сельскохозяйственного предприятия. Так, спонсируемые хозяйства занимают промежуточное положение между традиционными и новыми производителями. «Спонсорами» выступают, как правило, высококапитализированные несельскохозяйственные фирмы. Они не контролируют и не владеют сельскохозяйственными активами напрямую. Функция финансовых спонсоров состоит в предоставлении кредитов либо гарантий по кредитам сельскохозяйственным предприятиям перед коммерческими банками и поставщиками средств производства (Таблица 1). Число спонсируемых хозяйств существенно возросло после кризиса 1998 г. Указанные хозяйства обычно входят в элиту сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств России. В рамках соглашений о совместной производственной деятельности внешние операторы также не становятся собственниками хозяйств, но они принимают участие в производстве и управлении хозяйством. В рамках внешнего подряда внешний оператор предоставляет дефицитные производственные услуги и может брать на себя часть рисков неурожая. При аренде земли внешний оператор принимает на себя управленческие решения, относящиеся к арендованному участку и

все соответствующие риски. Приобретение хозяйства полностью делает фирму сельскохозяйственным производителем.

В нашем случае, из 16 компаний 5 осуществляли спонсорство, 11 взяли землю в аренду, 10 предоставляет услуги внешнего подряда, 4 заключили различные соглашения о совместном производстве (общая сумма по видам деятельности превышает 16, так как несколько компаний занимаются 2 или более видами деятельности).

ТАБЛИЦА 1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НОВЫХ ОПЕРАТОРОВ

Типы входа в отрасль→ Функции↓	Спонсорство	Подрядные услуги	Договоры о совместной деятельности	Аренда земли	Приобретение фермы
Собственность и контроль	Нет	Нет	Нет	Через аренду земли	Да
Финансирование	Да	Нет	Частично	По отношению к арендованному участку	Да
Поставка средств производства	Нет	На краткосрочной основе для узкого круга операций	Комплексное решение для узкого набора продуктов	По отношению к арендованному участку	На долгосрочной основе, для широкого круга операций
Производственные услуги	Нет	На краткосрочной основе для узкого круга операций	Комплексное решение для узкого круга продуктов	По отношению к арендованному участку	На долгосрочной основе, для широкого круга операций
Управление производством	Участие в принятии стратегических решений	На краткосрочной основе	Совместно с управляющими хозяйством	По отношению к арендованному участку	На долгосрочной основе, для широкого круга операций
Сбыт сельскохозяйственной продукции	Стратегические соглашения с откупщиками	По отношению к доле урожая	Производственные контракты, стратегические соглашения с откупщиками	Производственные контракты, стратегические соглашения с откупщиками	В рамках вертикально интегрированный операций

Ниже мы даем краткий анализ основных типов входа в отрасль и функций новых операторов.

Внешний подряд и появление «хозяйств на внешнем подряде»

В западном понимании термин «внешний подряд» (custom farming) обозначает ситуацию, когда собственник позволяет другому лицу (физическому или юридическому) войти на его участок для осуществления определенного набора сельскохозяйственных работ. Внешний подряд осуществляется компанией по управлению фермерскими хозяйствами или же физическим лицом, которое нанимается в качестве независимого подрядчика и получает оплату в размере установленной суммы за 1 га за подготовку к севу, обработку земли и сбор урожая. Классическим примером внешнего подряда является работа бригад комбайнеров в США, которые каждый год осуществляют сезонную уборку урожая, двигаясь вместе с урожаем от Техаса до Канады.

Внешний подряд следует отличать от издольной системы. Различие между ними незначительное и его довольно трудно провести. Вкратце, издольщики занимают промежуточное положение между арендатором-оператором фермы и наемным работником. В России соглашения издольной аренды получают широкое распространение между руководителями коллективных хозяйств и соседними частными фермерами, которые заключают неофициальные договоренности об обработке полей коллективного хозяйства без регистрации официального договора аренды. Также широкое распространение получила наблюдаемая на юге России практика приглашения сторонних бригад для выращивания лука и бахчевых культур, вокруг исправных систем орошаемых полей. Неофициальные «социальные договоры» такого типа заключаются в данном случае между руководством хозяйств, местными властями (которые, в большинстве случаев, контролируют системы орошения) и начальниками бригад. В последние годы договоры внешнего подряда стали весьма популярны и получили широкое распространение в России. Тем не менее, сами термины внешний подряд и издольная аренда пока не используются. Соответствующие виды деятельности обычно связываются с районными машинно-техническими станциями (МТС), которые организуются почти повсеместно.

ВСТАВКА 1

Согласно неполному исследованию Министерства сельского хозяйства России (некоторые крупные сельскохозяйственные регионы не представили Министерству необходимые данные), в 2000 г. порядка 750 МТС предоставили услуги на 11 млн. га сельскохозяйственных земель (измеренных в условных гектарах) на общую сумму порядка 1 млрд. руб. Некоторые из МТС предоставляют только услуги внешнего подряда хозяйствам соседних районов. Другим на арендной основе предоставляются муниципальные угодья или земли обанкротившихся коллективных хозяйств. В отношении последнего решения ведутся серьезные споры на низовом уровне: некоторые менеджеры утверждают, что передача земель МТС финансово неоправдана и равнозначна образованию новых квази-колхозов и воспроизведению соответствующих хорошо известных проблем.

В реальности, деятельность на основе внешнего подряда значительно превышает по объемам и размаху деятельность зарегистрированных МТС. Появились межрегиональные компании, специализирующиеся на внешнем подряде, которые в основном работают в период уборки урожая (в нашем исследовании рассматриваются 2 специализированные компании внешнего подряда). В межсезонье эти компании занимаются реализацией сельскохозяйственной продукции, собранной ими в течение сезона. Растет число сельскохозяйственных производителей, которые предоставляют услуги на основе внешнего подряда соседним хозяйствам и даже удаленным клиентам. В течение сезона несколько компаний начинают работы на юге Кубани и заканчивают уборочные работы в северной части центрально-черноземного региона. В соседних с Украиной российских регионах за последние два сезона отмечается нашествие украинских зерновых комбайнов John Deere (эти комбайны ввозятся по временному импортному соглашению). Украинские операторы предпочитают работать на более урожайных российских полях.

Существуют многочисленные примеры как сходства, так и фундаментального различия между принятыми на Западе и в России методами внешнего подряда. На Западе эта услуга обычно оказывается дополнительно к активным коммерческим сельскохозяйственным операциям хозяев ферм. Для многих мелких и средних ферм представляется экономически более целесообразным привлечь бригаду с техникой со стороны на несколько ключевых дней полевых работ или уборки урожая, нежели покупать такую технику. Внешние услуги могут также предоставляться тем владельцам сельскохозяйственных земель, чей основной доход поступает от несельскохозяйственной деятельности.

В России услуги внешнего подряда обычно предлагаются хозяйствам второго эшелона: средним коммерческим фермам (Вставка 2):

ВСТАВКА 2

Отрасль товарного сельского хозяйства в России может быть условно поделена на 3 сегмента:

Корпоративные и индивидуальные фермерские хозяйства с относительно высокой капитализацией и прибыльностью (примерно 5-10% хозяйств, в зависимости от региона). Эти хозяйства располагают относительно хорошим доступом к государственным и частным источникам финансирования. Обычно они не только не нуждаются во внешних подрядчиках, но и сами предоставляют такие услуги соседним хозяйствам;

Средние товарные фермы. Это самый крупный сегмент (20-60% хозяйств, в зависимости от региона). После кризиса 1998 г. они стали приносить небольшую прибыль. Большинство из этих хозяйств имеют банковские счета и доступ к программе льготного кредита для пополнения оборотного капитала. Однако, у них практически нет доступа к рынку сельскохозяйственной техники, и они продолжают использовать устаревший парк советской техники. Эти хозяйства наиболее интенсивно пользуются услугами внешних подрядчиков.

Хозяйства, находящиеся в состоянии технического и официального банкротства. Эти хозяйства являются объектом интереса для арендаторов сельскохозяйственных земель.

Обычно внешний подрядчик получает плату в натуральной форме и, поэтому, ему необходимо осуществить монетизацию продукции на рынке. Часто оператор ставит охрану вокруг поля в период созревания урожая. Он также предоставляет не только свою уборочную технику, но и грузовики. Урожай доставляется непосредственно на местный элеватор, а затем делится на две категории: натуральный платеж и доля владельца поля. Эти приемы позволяют оператору защитить свою долю урожая как от воровства, так и от мошенничества и претензий со стороны других кредиторов хозяйства. Таким образом, с одной стороны, для того, чтобы добиться успеха в России, компания, занимающаяся внешним подрядом должна учитывать и принимать на себя больше рисков, вступать в более глубокие отношения с заказчиком и выполнять больше функций. С другой стороны, появляется прослойка «*хозяйств на внешнем подряде*» или же хозяйств, которые в основном прибегают к услугам со стороны.

При этом возникает вопрос, кто является реальным сельскохозяйственным производителем: хозяйство – технический банкрот или внешний оператор (например, МТС), который обеспечивает большую часть сельскохозяйственных работ и осуществляет сбыт сельскохозяйственной продукции на протяжении всего года. Действующее законодательство не разрешает МТС регистрироваться в качестве сельскохозяйственного производителя и пользоваться многочисленными налоговыми льготами (включая освобождение от налога на прибыль). Это стимулирует развитие скрытого (от налоговых органов) производства.

В западных странах цена на услуги внешних подрядчиков обычно устанавливается в расчете на единицу обрабатываемой площади или за 1 час работы сельскохозяйственной техники (например, зернокомбайн/час). Последний вариант позволяет учитывать «жесткость или мягкость» соломы и прочие факторы. В условиях формирующейся практики внешнего подряда в России, используется издольный подход, как самый простой. Ряд компаний применяет схему с «фиксированным натуральным платежом»: например, 0,6 т/га зерна, если урожай составляет менее 5 тонн/га и 0,65 т/га, если урожай превышает 5 т/га. Самые передовые операторы внешнего подряда применяют сочетание «фиксированных натуральных платежей» с издольной системой: оператор берет

фиксированную долю урожая с каждого гектара, но не менее установленной минимальной величины. Такой подход широко используется при уборке колосовых и масличных. Российские операторы свеклоуборочных комбайнов обычно применяют «фиксированную натуральную плату».

В отличие от относительно весьма низких ставок земельной аренды (см. соответствующий раздел), плата за услуги внешнего подряда в России относительно высока. Одним из объяснений этого является тот факт, что в России спрос на сельскохозяйственные услуги внешнего подряда намного превышает предложение, и во взаимоотношениях между хозяйствами и внешним оператором наблюдается сильный перекос в пользу последнего. Из-за низкой урожайности компании, предоставляющие услуги на условиях внешнего подряда, вынуждены забирать себе значительную долю урожая для покрытия своих затрат и получения прибыли (если они применяют издольную систему).

Сравнительное исследование действующих ставок за услуги внешнего подряда в России и США (см. Таблицу), показывает, что по некоторым видам работ спрос на услуги внешнего подряда настолько не насыщен, что фактические ставки (при переводе натуральных платежей в их денежный эквивалент) равны или даже превышают действующие ставки в США. Такая ситуация характерна для уборочных работ (Вставка 3). «В прошлом году мы начали уборку озимой пшеницы с помощью 8 комбайнов «Нива» при урожайности 3,4 т/га, - жалуется один руководитель коллективного хозяйства. – Мы закончили уборку с 4 комбайнами (4 других вышли из строя) и урожаем 1,7 т/га из-за того, что половина зерна осыпалась на поле».

ВСТАВКА 3

В Западной Сибири крупная мукомольная компания приобрела зерноуборочные комбайны и стала обслуживать близлежащие хозяйства. В качестве оплаты взимается 30% собранного урожая, если производитель принимает решение реализовать зерно самостоятельно. Но эта доля уменьшается до 25%, если хозяйство соглашается направлять все убранное зерно на элеватор (либо в форме продажи, либо на основании толлингового соглашения). На Юге России доля, взимаемая за уборку урожая, выглядит менее «грабительской»: от 13% (российские комбайны) до 25% (западные комбайны для уборки кукурузы и масличных) в пользу оператора. Одной из тонкостей договора является выбор между определением веса в бункере или после сушки и очистки.

Для других видов полевых работ большинство хозяйств по-прежнему предпочитает использовать собственный парк оставшейся с советских времен техники и оборудования, и ставки внешнего подряда здесь существенно ниже.

ТАБЛИЦА 2. СТАВКИ ВНЕШНЕГО ПОДРЯДА В США И РОССИИ, ДОЛЛ./ГА*

Вид полевых работ	США		Россия	
	Обычный диапазон ставок	Средняя ставка	Обычный диапазон ставок	
Глубокая вспашка	5-40	15	От 10-14 до 18-22*	Широко распространен
Дисковая вспашка	4-30	12	5-17*	Широко распространен
Предвсходное боронование	2-14	5	4-9	Редкий
Культивация	2-20	8	4,5-17**	Редкий
Рыхление	3-16	8	6-16	Редкий
Рядовой посев	2-26	13	5,5-8**	Редкий
Посев с минимальной вспашкой (пшеница)	4-32	18	5-8	Редкий
Обработка пестицидами	2-24	6	4-6	Редкий
Уборка пропашных культур (кукуруза, подсолнечник), прямая комбайновая уборка	14-50	30	Подсолнечник: 40 – 60*, кукуруза: 70-90*	Широко распространен
Уборка пшеницы, прямая комбайновая уборка	8-65	Нет данных	45-60	Широко распространен
Уборка сахарной свеклы, включая извлечение клубней и обрезку ботвы	45-130	80	105-120	Широко распространен
Внешний подряд, колосовые культуры (все необходимые полевые работы от подготовки почвы до уборки урожая, включительно)	31-200	80	От 100 (минимальная вспашка) до 135 (традиционные работы)	Редкий
Внешний подряд, пропашные культуры (все необходимые полевые работы от подготовки почвы до уборки урожая, включительно)	40-240	100	От 160 (минимальная вспашка) до 205 (традиционные работы)	Становится распространенным

* - в зависимости от того, кто предоставляет горючее: внешний подрядчик или хозяйство

** - в зависимости от того, используется импортное ли или российское оборудование, от источника горючего и от того, проводится ли разовая или двойная обработка.

США – Северная Дакота; Россия – Юг европейской части России. Большинство российских тарифов получено путем перевода из издольной оплаты и ставок натуральных платежей.

Источники: США - Aakre (1999), Россия - расчеты автора на основании отраслевых источников.

Мы предлагаем, чтобы в будущем российские операторы внешнего подряда устанавливали ставки издольщины в зависимости от фактического урожая. Например, если фактический выход составляет 5 т, доля оператора составила бы 15%; 4 – 20%; 3 – 25%, и т.д. Это постепенно приведет к тем же принципам ценообразования, которыми пользуются западные компании на протяжении многих лет.

В настоящее время практика внешнего подряда в сельском хозяйстве в основном предусматривает однофазные уборочные работы. Мы полагаем, что в недалеком будущем широко распространенной услугой внешнего подряда в сельском хозяйстве

России станут многофазные операции, включая сложные комплекс предпосевных работ. Значительные выгоды обеспечивает применение пневматических и высокоточных сеялок иностранного производства с минимальной обработкой почвы или без таковой, так как эта технология повышает урожайность и существенно сокращает расходы горючего. Например, введение современного посевного комплекса с минимальной обработкой почвы позволяет, в сравнении с традиционной советской техникой, сократить расходы горючего за посевной сезон до четырех раз, повышает урожайность не менее чем на 10% и, при правильной эксплуатации, дает достаточный приток денежных средств для того, чтобы окупить затраты на нее за один календарный год. Мы уже являемся свидетелями нескольких действующих соглашений не только между компаниями, занимающимися внешним подрядом, и традиционными хозяйствами, но и между компаниями, занимающимися внешним подрядом, и компаниями, занимающимися арендой земли, о предоставлении соответствующих услуг в период посевной кампании.

Договоры о совместной деятельности или партнерстве

Договоры о совместной деятельности или партнерстве включают широкий спектр соглашений с хозяйствами, заключаемых поставщиками средств производства и покупателями сельскохозяйственного сырья. Их можно рассматривать как модификацию производственных контрактов, широко известных в сельском хозяйстве на Западе. Однако в России такие контракты предусматривают прямое участие контрактора в процессе производства и рисках. Обычно в рамках договора о совместной деятельности несельскохозяйственная фирма предоставляет хозяйству средства производства, технологии и услуги по управлению проектом. Также определяется ассортимент выращиваемых культур. Урожай обычно делится в соответствии со стоимостью ресурсов, предоставленных хозяйством и внешним оператором, поэтому делятся также и риски неурожая. Такая схема позволяет оператору контролировать производство сельскохозяйственного сырья, не входя в дорогостоящие и обременительные отношения земельной аренды.

Другим формирующимся подходом является сочетание земельной аренды с договорами о совместной деятельности. Внешние подрядчики арендуют земли коллективного хозяйства и предоставляют покупные средства производства (горючее, удобрения и, реже, семена). Руководство коллективного хозяйства отвечает за выращивание оговоренной культуры, используя собственную технику. Такая схема позволяет хозяйствам второго и третьего эшелона (в соответствии с нашей классификацией, приведенной во Вставке 2) получить доступ к оборотному капиталу.

Одним из наиболее спорных аспектов договоров о совместной деятельности является правильная оценка земли как фактора производства. Оценка земли по официальной «нормативной» цене ведет к занижению стоимости этого ресурса к выгоде несельскохозяйственной компании.

Аренда земель

В данной работе не ставится задача освещения всех аспектов ситуации с рынком и арендой земли. Наша задача состоит в том, чтобы сосредоточиться только на новых операторах, как одной из движущих сил развивающегося земельного рынка в России. Как это хорошо отражено в научной литературе, в ходе приватизации государственных и коллективных хозяйств (совхозов и колхозов) в России (1993-1996 гг.), сельскохозяйственные земли были, в основном, «приватизированы» или поделены на, скажем, «виртуальные» земельные паи между многочисленными работниками этих хозяйств и пенсионерами. В общей сложности в стране появилось около 12 миллионов номинальных владельцев земельных паев³. После этого перед новыми «землевладельцами» открывались, как правило, три возможности: оставить «материнское хозяйство» и создать собственную ферму, сдать виртуальные земельные

³ Узун (1999),

паи в аренду «материнскому хозяйству» или же «внести» земельный пай в его уставный капитал. В большинстве случаев, новые владельцы сдавали землю в аренду, а не «вкладывали» ее вновь во вновь регистрируемое «приватизированное» коллективное хозяйство.

Мы считаем полезным ввести термин «материнское хозяйство» (приватизированное коллективное хозяйство, собственники неземельных активов которого обладают номинальными земельными паями). Ситуацию, когда земля отдается в аренду номинальными владельцами земельных паев «материнскому хозяйству», можно классифицировать как «внутреннюю» (или псевдо) аренду. Напротив, ситуация, когда земля передается в аренду внешнему оператору, может рассматриваться как «внешние» (или реальные) отношения земельной аренды. Мы сосредоточим наше внимание только на реальной передаче земель в аренду внешнему оператору.

Из 11 рассматриваемых операторов, которые заключили договоры земельной аренды, 5 арендуют землю у индивидуальных владельцев земельных паев, 2 работают на базе договоров субаренды и прямой аренды с «материнским» коллективным хозяйством, а остальные заключили соглашения смешанного типа (включая аренду земли у муниципалитетов), в зависимости от местных условий.

Организационная, экономическая и культурная сложность всего процесса аренды сельскохозяйственных земель в постприватизационной России является основной установленной проблемой и причиной для многочисленных жалоб. Официальный договор аренды обычно требует целой цепочки неофициальных одобрений этой сделки сельскими районными властями, руководителем «материнского» коллективного хозяйства и десятками и сотнями индивидуальных номинальных владельцев. Одна из ключевых проблем состоит в том, что даже если оператор нуждается в аренде одного отдельного поля («квадрата» на местном сленге), он должен договариваться со всеми номинальными землевладельцами, приписанными к «материнскому хозяйству». Но тем не менее, «после нескольких лет решения проблем мы предпочитаем заключать договоры аренды с индивидуальными собственниками», говорит один из операторов в Ростовской области. «В конечном итоге они оказываются более надежными и менее капризными арендодателями, нежели коллективные хозяйства и местные власти». Одно из объяснений заключается в том, что договоры аренды с коллективными хозяйствами и местными властями нередко сопровождаются неформальными «отступными», что повышает рискованность и уязвимость сделок.

В рамках рамочного договора аренды, многие операторы заключают более узкие индивидуальные соглашения, как, например, на поставку дров и угля жителям деревень, техники для посадки картофеля на индивидуальных участках, грузовиков для доставки продуктов на колхозные рынки, кормовых концентратов для домашнего скота и птицы. В одном из случаев, оператор (дочерняя фирма крупной нефтегазовой компании) делает подарки к праздникам сельским ветеранам войны, возит их в больницу и т.д.

В некоторых выявленных случаях право на аренду земли служит средством платежа. Например, поставщик предоставляет коммерческий кредит в натуральной форме топливом. Хозяйство договаривается произвести погашение кредита договором земельной аренды. В другом случае, хозяйство заплатило предоставлением договора земельной аренды за посевные работы, проведенные внешним оператором.

Ряд авторов описывает трудности и проблемы, возникающие в процессе регистрации прав собственности на землю⁴. Наше исследование показывает, что в 3 случаях новые участники/операторы арендуемых земель оказывали юридическую и организационную поддержку номинальным владельцам земли для регистрации прав собственности на землю и получения официального свидетельства на землю от местных властей. В одном случае новый оператор, пытаясь ускорить затянувшийся процесс регистрации,

4 Узун (1999)

вынужден был подарить персональные компьютеры местному отделению земельного комитета. Без таких схем новые участники не в состоянии легализовать и официально закрепить свои права на арендованную землю.

Вполне очевидно, что сложившаяся практика отражает высокие барьеры для входа в отрасль и высокие транзакционные издержки связанные с земельной арендой в России. На наш взгляд, она ведет к появлению преимуществ у крупных и крупнейших арендаторов в ущерб средним и небольшим.

Опрошенные операторы стремятся заключать договоры земельной аренды на максимально возможный срок. Среди 11 компаний у 2 были договоры земельной аренды сроком на 3-5 лет, у 5 – сроком на 5-15 лет, у 2 – сроком на 15-25 лет и у 2 сроком на 25-49 лет. Договоры достаточно просты. В большинстве из них предусматривается севооборот и «почвосберегающие методы сельскохозяйственного производства».

Работа Крылатых дает хорошее представление об основных рисках, связанных с арендой земли в России. В ней предлагается заключение арендных договоров на максимально возможный срок и использование механизмов компенсации инфляции в качестве инструментов управления рисками как для арендодателей, так и для арендаторов⁵. Как видно, операторам удается добиваться долгосрочных арендных договоров. Однако, это не приводит к существенному снижению рисков для обеих сторон. Необходимо разработать и внедрить на практике эффективные механизмы для защиты арендодателей от мошеннических действий операторов, равно как и для защиты долгосрочных инвестиций арендаторов в землю.

Практика договоров аренды земель у местных органов власти, включая ценообразование по аренде, достаточно хорошо исследована⁶. Практика частной земельной аренды пока изучена в значительно меньшей степени. Издольная система и денежная аренда являются двумя основными типами аренды в странах с развитой рыночной экономикой. Частный российский сельскохозяйственный сектор быстро выработал целый ряд адекватных решений для существующей сложной ситуации. У нас применяются как издольная система, так и денежная аренда, однако, с российской спецификой. В большинстве договоров оплата устанавливается в натуре.

В странах с развитой рыночной экономикой издольная система обычно применяется тогда, когда владелец земли участвует в инвестировании – предоставляет часть средств производства арендатору-оператору. Пропорционально делится и полученный урожай. В России издольная система получила широкое распространение в договорах чистой земельной аренды с индивидуальными номинальными владельцами земли. Обе стороны могут полагать, что они лучше защищены от инфляции, воровства и излишних транзакционных издержек. Однако, существует большой риск, что арендатор не будет эффективно использовать землю или же будет обманывать арендодателя (нам уже известны такие случаи).

Помимо издольной системы, в настоящее время получила распространение еще одна форма соглашения, которая может быть описана как «гарантированная рента в килограммах»: в договоре арендной платы предусматривается фиксированная количество урожая определенной культуры, которое должно быть поставлено индивидуальному номинальному владельцу к определенной дате.

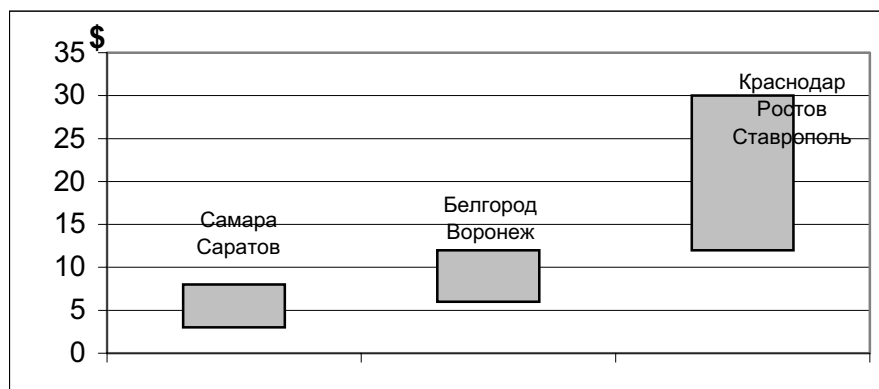
В проведенном нами исследовании издольных соглашений доля арендодателя варьируется от 5% (у 2 операторов) до 10% (у 4 операторов) и 15% (у одного оператора). В 4 случаях арендатор платит фиксированное количество зерновых за земельный пай. Обычный диапазон цены составляет от 15 до 32 долл./год за 1 га высококачественных неорошаемых черноземных обрабатываемых земель на юге России (если перевести оплату в натуре в денежный эквивалент). Это составляет примерно 40-60% от цены аренды сопоставимых земель в Венгрии и 10-15% в США. Такая низкая рыночная

5 Крылатых и др. (2000)

6 Крылатых и др. (2000)

оценка земли очевидно вызвана, прежде всего, низкими альтернативными издержками сельскохозяйственных земель. Во многих, если не в большинстве случаев, арендованная земля иначе вообще не использовалась бы. Это наблюдение подтверждается весьма парадоксальной тенденцией роста доли арендодателя по мере продвижения от менее плодородных к более плодородным географическим территориям: В Самарской, Белгородской и Саратовской областях арендодатели обычно получают 2-10% от эквивалента урожая, в Ростовской области – 10% и выше, а в Краснодарском крае – от 10 до 20%. По-видимому, даже скромный спрос на землю приводит к повышению цены земельной аренды (Рисунок 2). Это наблюдение нуждается в подтверждении более глубокими исследованиями.

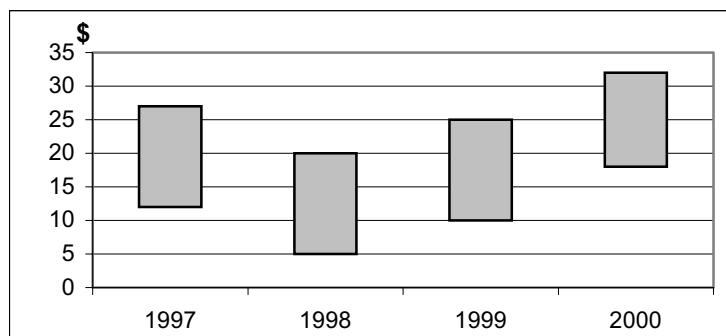
РИСУНОК 2. ТИПИЧНЫЕ СТАВКИ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЛЮ, 2000*



* за 1 га пахотных земель

К прочим важным факторам ценообразования для земельной аренды относятся: истощение и снижение плодородности земель, относительно низкие цены на сельскохозяйственную продукцию (после девальвации), и, наконец, высокие транзакционные издержки и отсутствие четкой правовой базы. В то же время, следует отметить, что после девальвации отмечена тенденция роста цены на землю в южной части России (Рисунок 3).

РИСУНОК 3. ТИПИЧНЫЕ СТАВКИ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЛЮ*



*Юг России, долл. за 1 га высококачественных черноземных неорошаемых пахотных земель.
Источник: расчеты автора, основанные на переводе натуральных платежей в доллары.

Тем не менее, предварительный анализ указывает на некоторые позитивные социальные результаты появления новых операторов. В рассмотренных примерах, долларовый эквивалент за земельный пай составляет от 60 до порядка 240 долл. или же примерно от 2 до 8 ежемесячных пенсионных выплат в России. Наступление новых операторов также поддерживает развитие животноводства в подсобных хозяйствах. Обычно плата за аренду земли осуществляется кормовым зерном: фуражной пшеницей или ячменем. Это вполне отвечает потребностям домашнего хозяйства и приусадебного участка. В рассмотренных компаниях, диапазон натуральных выплат фуражным зерном варьировался от 35 кг/га (Самарская область, за земельный пай 20 га) до 450 кг/га (Ростовская область, за земельный пай 4-7 га).

В целом, наши замечания двухлетней давности полностью подтвердились: *в России формируется квази-рынок аренды сельскохозяйственных земель*, особенно на юге страны, хотя транзакционные издержки и риски для обеих сторон остаются весьма высокими. Ранее выражавшиеся опасения относительно массивной краткосрочной эксплуатации сельскохозяйственных земельных ресурсов России⁷, к счастью, пока не оправдываются. По внешним признакам, операторы стремятся обеспечить максимально возможные длительные сроки аренды и инвестируют в арендованные земли для достижения экономических выгод в долгосрочной перспективе. Очень высока потребность в консолидации земельных активов и установлении более простых и прозрачных правил регистрации прав на землю. Самой приоритетной задачей является запуск эффективных законодательных механизмов и правоприменительных мер для защиты прав как арендодателей, так и арендаторов.

Парадоксальным косвенным результатом аренды земель операторами является развитие животноводства на приусадебных участках (подлежит дальнейшему исследованию). Необходимо развивать в России инструменты и формы земельной аренды операторами, прошедшие хорошую проверку в западных странах, включая договоры «дискретной аренды» и т.д. Мы также предлагаем распространять комбинацию издольных соглашений с договорами о гарантированной плате в натуральной форме (кг/га), аналогичную той, которую применяют наиболее передовые внешние подрядные компании (т.е. доля урожая, но не менее, чем фиксированная нижняя граница цены). Такие соглашения, вероятно, в наибольшей степени будут отвечать сложившейся в России ситуации (подлежит дальнейшему изучению).

Приобретение хозяйства

Приобретение целого хозяйства можно рассматривать как самостоятельный и, в определенном отношении, наиболее обременительный способ начала или расширения сельскохозяйственного бизнеса. Из 16 исследованных операторов 4 уже приобрели неземельные активы хозяйств, а двум удалось также приобрести и землю. В большинстве случаев, фирме приходится приобретать неземельные активы и параллельно заключать долгосрочные договоры аренды с номинальными владельцами земельных паев. Поэтому здесь также следует весьма осторожно подходить к использованию самого термина *«приобретение фермы»*.

Сделки приобретения совершаются на фоне неудовлетворительных и расплывчатых законов о банкротстве применительно к сельскому хозяйству, равно как и постоянных переносов сроков общей реструктуризации долгов сельскохозяйственных предприятий⁸. Основным объектом таких сделок являются неплатежеспособные технически обанкротившиеся хозяйства, хотя предпринимаются и попытки «враждебного поглощения» несельскохозяйственными фирмами финансово благополучных сельскохозяйственных предприятий с хорошими денежными потоками. Последнее имеет место опять-таки в силу недостатков российского законодательства о банкротстве и его применимости к сельскохозяйственной отрасли.

Конечно, ключевой является проблема просроченных долгов приобретаемых хозяйств. Для решения этой проблемы были выработаны несколько практических способов. Некоторые из этих решений не вполне соответствуют (расплывчатому) федеральному законодательству, но находят одобрение и поддержку у региональных и местных властей.

В некоторых случаях внешняя компания завладевает хозяйством до официального объявления банкротства. По этому сценарию, просроченная задолженность обычно погашается инвестором или же переводится на его счет и реструктурируется. В Ростовской области до настоящего времени отсутствуют положительные примеры

⁷ См. Рылько (1999), Рид (2000)

⁸ См. более подробное описание у Ястребовой, Ойена (1999), Строкова и др. (2000)

эффективного банкротства сельскохозяйственных предприятий (при том, что процедуры банкротства начаты в отношении десятков сельскохозяйственных предприятий). Вместо этого, поглощения обычно сочетаются с выделением и выводом части активов из неплатежеспособного хозяйства. Многочисленные номинальные владельцы неземельного имущества голосуют за формирование нового предприятия и перевод лучших из работающих активов в новое предприятие. Неработающие активы и долги остаются на балансе «материнского» хозяйства. Таким образом, номинальные владельцы становятся акционерами обеих компаний. Затем несельскохозяйственная фирма овладевает новой компанией и приводит новое руководство. Региональные и местные власти не возражают против такого решения, поскольку вместо обанкротившегося неработающего предприятия с замороженными банковскими счетами, создается новое работающее и уплачивающее налоги предприятие.

Еще один новый способ поглощения состоит в следующем. Компания-оператор (например, внешний подрядчик) предлагает номинальным земельным пайщикам неплатежеспособного хозяйства учредить новую компанию. Землевладельцы вносят земельные пай в акционерный капитал. За счет вкладов в виде сельскохозяйственной техники и нематериальных активов спонсор – внешний оператор – получает контрольный пакет в новой компании и ставит новую команду руководителей.

Параллельно, с прежним «материнским хозяйством» заключается договор о совместной деятельности или партнерстве для того, чтобы можно было использовать хранилище для горючего, ангар для новой сельскохозяйственной техники и т.д. Ограничителем применения такой модели является необходимость во внешнем инвесторе, равно как и решении земельных пайщиков и прежнего руководства хозяйства согласиться с таким дружественным поглощением.

В Белгородской области наиболее радикальное решение получило стимул и поддержку в виде специального постановления губернатора⁹. В соответствии с постановлением, все просроченные долги неплатежеспособных коллективных хозяйств (порядка 1/3 всех хозяйств в этом регионе) перед областным бюджетом была консолидирована в специально выделенном агентстве, принадлежащем региональному правительству. «Рекомендовалось» передать агентству права требования по просроченным долгам перед частными кредиторами. Неплатежеспособное хозяйство вносит в принадлежащую региональному правительству компанию движимую часть активов, соответствующую консолидированной задолженности. Параллельно, неплатежеспособные хозяйства «закрепляются» за сильными несельскохозяйственными и сельскохозяйственными компаниями и индивидуальными фермерами. Внешний частный инвестор вместе с «материнским хозяйством» или же пайщиками «материнского хозяйства» создает новое сельское предприятие. Капитал нового предприятия образуется вкладами внешнего инвестора и оставшимися активами хозяйства. Агентство регионального правительства подписывает соглашение о реструктуризации и поэтапном погашении задолженности с владельцами нового предприятия и передает ему движимое сельскохозяйственное имущество на основании соглашения об управлении. Номинальные владельцы земельных паев подписывают соглашение о земельной аренде с 5% издольной платой с новым предприятием¹⁰. Разрабатывается соглашение о внутренней аренде активов для того, чтобы за конкретные виды работ отвечали небольшие бригады. Для большей свободы хозяйственной деятельности каждая бригада может образовать самостоятельное юридическое лицо.

В рамках вышеописанной модели в течение 2000 г. примерно 2/5 коллективных хозяйств в области перешли к внешним (в основном, промышленным) предприятиям. Более 20

9 См. Приказ губернатора Белгородской области (1999)

10 Причина для рекомендации фиксированной доли платежа заключается в том, что ранее неплатежеспособные хозяйства ничего не платили номинальным владельцам земли.

фирм-интеграторов получили (в основном в форме аренды) свыше 468 тыс. га сельскохозяйственных земель.

Можно подвергать сомнению белгородский подход как с точки зрения правовой безупречности, так и продуманности административного и концептуального подхода. Однако, судя по многочисленным признакам, он работает. Сельскохозяйственные предприятия вновь начали приносить прибыль и платить налоги. Работники хозяйств получают зарплату и арендные платежи за землю (к середине 2001 г. погашено свыше 75% просроченной задолженности по зарплате участвующих в программе хозяйств). Необходимо, по крайней мере, внимательно изучить долгосрочные результаты этой модели. По-видимому, для того, чтобы использовать этот подход необходимо наличие не только политической воли местного губернатора, но и нескольких сильных промышленных и торговых предприятий с хорошей капитализацией, способных и готовых выполнять его «рекомендации».

Строго говоря, за приобретением в собственность сельскохозяйственных предприятий несельскохозяйственными компаниями кроются самые разнообразные экономические отношения, необязательно связанные с тем, что мы называем новыми операционными моделями. В сельском хозяйстве страны имеется множество «институциональных хозяйств», которые традиционно принадлежали монополиям, таким как Газпром, МПС, МВД и т.д.¹² Можно также выделить следующие ситуации:

- Хозяйством завладевает поставщик средств производства в рамках конвертации долгов в собственность. Текущие инвестиции не осуществляются, и активы хозяйства замораживаются до тех пор, пока их можно будет продать потенциальному инвестору
- Новый владелец начинает предоставлять минимальные необходимые средства оборотного капитала и пытается использовать оставшиеся основные средства
- Новый владелец старается начать глубокую реструктуризацию хозяйства, включая замену руководства и сокращение занятых, и осуществляет значительные инвестиции, как в текущие активы, так и в основные средства.

В целом в последние годы наблюдается бум приобретения несельскохозяйственными корпорациями имущественных комплексов сельскохозяйственных предприятий.

Вертикальная интеграция

В некоторых случаях приобретение хозяйств и связанные с этим инновации напоминают то, что хорошо известно на Западе как вертикальная интеграция (в формальном правовом и организационном значении). Однако следует предостеречь от чрезмерно буквальных параллелей, которые могут привести к манипуляции терминами. Следует, по крайней мере, выделить российские особенности «вертикальной интеграции». На Западе компания-интегратор приобретает высоко специализированную ферму для получения контроля над производством и сбытом конкретного товара в рамках узкой вертикальной товарной цепочки. В России специализированный переработчик сырья или поставщик средств производства приобретает диверсифицированное коллективное хозяйство со сложным севооборотом, занятое производством десятков наименований товаров. Новый владелец должен заниматься всеми выращиваемыми культурами или же резко изменить структуру хозяйства, включая севооборот и животноводство, что требует значительных капиталовложений. Второе значительное различие связано с нагрузкой в виде социальной инфраструктуры и многочисленных социальных обязательств перед селянами (своего рода сельский «социальный договор»). Наконец, если сравнивать с западным сельским хозяйством, процесс интеграции принимает иные формы и вовлекает иные вертикальные товарные отрасли.

¹² См. более подробно у Рылько (1999)

Специализация по продуктам и производственные модели

Новые модели хозяйствования получили широкое распространение в производстве наиболее ликвидных и рентабельных товаров. Если взять рассматриваемых в данной работе операторов, то наиболее популярными культурами для них являются подсолнечник, продовольственная и фуражная пшеница, кукуруза и сахарная свекла. Есть примеры выращивания и других злаковых культур, специальных культур (specialty crops), овощей и картофеля. В животноводстве некоторые мясоперерабатывающие компании приобретают откормочные хозяйства. Молокозаводы заключают сложные договоры о совместной деятельности с производителями молока. Ниже приводятся несколько примеров вертикальных отношений, выстраиваемых новыми операционными компаниями.

Колосовые зерновые, кукуруза и масличные семена

В западных странах производство зерновых и масличных культур представляет собой наименее (организационно) интегрированные отрасли сельского хозяйства. Напротив, особенностью нынешней ситуации в России является концентрация новых моделей хозяйствования и интеграционных новшеств в указанных отраслях. По нашему мнению, эта особенность может быть объяснена сочетанием двух факторов:

1. Относительным сравнительным преимуществом производства зерновых и масличных культур над производством прочих культур и животноводством.
2. Неполнота рынков и нехватка классических инструментов управления рисками, связанных с функционированием фьючерсных рынков стимулируют развитие организационной интеграции, призванной частично компенсировать эти недостатки.

Некоторые части Европейской России, Южный Урал и даже Западная Сибирь имеет существенные преимущества в сравнении со многими мировыми другими регионами сельскохозяйственного производства: здесь можно выращивать как колосовые культуры и кукурузу, так и масличные (подсолнечник). Это позволяет продлить сезон производства и продолжительность использования сельскохозяйственной техники. Например, на Юге России зерноуборочные комбайны можно использовать с конца июня до середины ноября. Зерновые сеялки могут использоваться как в период весенней, так и осенней посевных кампаний. Именно поэтому, даже специализированные зернопроводящие и мукомольные хозяйства вовлекаются в диверсифицированное сельскохозяйственное производство с удлинением сезона полевых работ. Предварительный технический анализ показывает, что Россия обладает сравнительными преимуществами, как кратко-, так и долгосрочного характера в области производства колосовых и подсолнечника (необходимы дальнейшие исследования).

Сахарная свекла

В секторе производства сахарной свеклы каждое из 5 крупнейших российских перерабатывающих предприятий пытается запустить сложные проекты по развитию сырьевой базы, хотя их суммарные инвестиции в сельское хозяйство остаются на относительно скромном уровне. Наибольшее распространение получило создание МТС сахарорафинадными заводами и заключение договоров земельной аренды. Можно привести пример, когда одна из компаний приобрела комплект подержанного иностранного оборудования и заключила соглашения с крупными иностранными поставщиками удобрений, сельскохозяйственных химикатов и семян. В 2000 г. посев был произведен вокруг предприятия в Краснодарском крае на площади 500 га. Суммарные инвестиции (в основные средства и оборотный капитал) составили 1,3 млн. долл. или 2400 долл. на гектар. Средняя урожайность составила 45 т/га (чистый вес на перерабатывающем предприятии). Суммарная операционная прибыль составила 300 тыс. долл. Вдохновленная этим результатом, в 2001 г. компания разрабатывает аналогичный проект с другим предприятием в Центральном Черноземье. По плану предполагается утроить суммарные обрабатываемые площади к 2002 г.

Производство молока и молочных продуктов

В течение 90-х годов российский сектор молочного животноводства пережил резкое сокращение молочного стада и производства молока. В последнее время рост конечного спроса и жесткая конкуренция за молочное сырье между 4 ведущими перерабатывающими компаниями (3 из которых представляют ведущие европейские бренды) стимулировала массированное наступление производителей в молочной отрасли. Крупному российскому молочному концерну удалось закупить оборудование для ферм на условиях соглашения с отложенной оплатой под частичную гарантию, предоставленную иностранным производителем оборудования иностранному банку. Затем оборудование было передано в аренду (на 5 лет с последующим выкупом) местным коллективным хозяйствам – традиционным и наиболее надежным поставщикам молока – которые согласились принять участие в проекте. Платежи осуществляются по графику в рассрочку сырым молоком. Довольный многообещающими результатами концерн намерен повторить применение этой схемы в нескольких других регионах. МФК Всемирного банка разрабатывает несколько иную схему. МФК, банк и производители продуктов питания создают отдельную лизинговую компанию в агробизнесе для сдачи в аренду сельскохозяйственной техники заранее выбранным надежным поставщикам сырья.

Вопросы организации, управления и трудовых отношений

Рассматриваемые компании применяют самые разнообразные подходы к вопросам управления сельскохозяйственными проектами и трудовым отношениям в зависимости от занимаемого ими места в отрасли. Крупнейшие компании, т.е. операторы, которые взяли под контроль огромные сельскохозяйственные угодья площадью в десятки тысяч гектаров и вложили средства в многочисленные хозяйства, пытаются создать «сельскохозяйственные холдинговые» компании. Этот процесс только начинается и далек от завершения. Естественным ограничивающим фактором является отсутствие в России удовлетворительного законодательства о холдинговых компаниях и в частности проблема двойного налогообложения. Еще одним препятствием является Указ Президента от 1993 г., устанавливающий формальные ограничения на создание сельскохозяйственных холдингов. Поэтому, в реальности все рассмотренные «холдинги» являются официально и неофициально аффилированными компаниями.

Обычно высшие руководители компаний не имеют сельскохозяйственного опыта и принадлежат к слою так называемых «новых русских». Ведущие специалисты по маркетингу и финансам - обычно горожане, имеющие общее несельскохозяйственное образование. Обычно компании привлекают технических советников/специалистов со специальным сельскохозяйственным образованием для выдачи рекомендаций относительно того, что можно сделать в хозяйстве в плане производственных процессов. На низовом уровне лучших из имеющихся управленцев набирают в сельской местности или в близлежащих городах.

Водителей и механизаторов отбирают из числа наиболее надежных селян (один оператор ежедневно привозит водителей комбайнов и тракторов из областного центра, расположенного в 60 км от полей хозяйства). Операторы внешнего подряда часто нанимают городских инженеров или техников для управления парком сельскохозяйственных машин. Наше исследование подтверждает озабоченность других авторов качеством сельского населения и крайней недостаточностью того, что можно назвать «сельским человеческим капиталом», как одним из наиболее важных факторов, сдерживающих экономический рост. Все 16 рассмотренных компаний жаловались на огромные трудности с подбором квалифицированных и надежных работников. Современных управленцев бухгалтеров и экономистов в сельском хозяйстве крайне мало. Некоторые компании (в особенности те, которые управляются иностранными фирмами) жалуются на нехватку квалифицированных агрономов (необходимо дальнейшее изучение этого вопроса).

Видимым последствием появления новых операторов является резкое сокращение номинальных сельскохозяйственных работников (необходимо дальнейшее изучение этого вопроса).

Рынки факторов производства и новые операторы

В отличие от системы сбыта сельскохозяйственной продукции, организация и функционирование российских рынков сельскохозяйственных средств производства изучены недостаточно, как в плане сбора эмпирических данных, так и анализа. В двух словах рынки факторов сельскохозяйственного производства в России можно описать как разреженные и неполные рынки. Более того, термин неполный рынок не совсем адекватен, так как мы имеем дело не только с отсутствием или ограниченной доступностью ключевых составляющих, инструментов и механизмов рынка, но часто и с враждебными рынку действиями федеральных и региональных органов власти. Неполнота рынка и отклонения от характеристик современного рынка факторов производства могут быть условно сведены в две широкие категории:

- Недостаточное развитие трех главных составляющих рынка: институциональной структуры (пофирменной организации отраслей), рынков капитала и каналов физической доставки
- Недостаточное развитие вспомогательной рыночной инфраструктуры.

Институциональная структура современного рынка средств производства характеризуется олигополистической структурой обрабатывающей промышленности (включая возможный доступ к иностранным поставщикам), развитой сетью частных дилеров/дистрибуторов и надежной базой конечных потребителей. С начала 90-х годов все эти составляющие в России отсутствовали. Начальные условия рынка характеризовались монополистической структурой российских предприятий, отсутствием сети частных дилеров/дистрибуторов и конечных потребителей с платежеспособным спросом, равно как и отсутствием какого-либо рыночного опыта и кредитной истории.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой убеждает нас в том, что рынки сельскохозяйственной техники являются не столько товарными рынками, сколько рынками капиталов. Решающим фактором служит наличие долгосрочных финансовых ресурсов и соответствующих институтов, схем и инструментов. В развитых странах большинство сделок на покупку машин совершаются на условиях рассрочки оплаты, совпадающей по срокам с расчетным сроком эксплуатации оборудования. В России ни один из банков и ни одна государственная лизинговая программа были не в состоянии хотя бы рассмотреть возможность такого долгосрочного финансирования даже для самых надежных клиентов.

Опыт стран с развитой экономикой также убеждает нас в том, что рынки факторов производства являются рынками услуг, ориентированными на извлечение максимальной прибыли вдоль всей вертикальной цепи производства. В России отсутствовали эффективные каналы предоставления услуг и поставок.

Помимо трех основных компонентов, участники российского рынка средств производства сталкиваются с недостаточным развитием прочих элементов вспомогательной инфраструктуры рынка, прямо или косвенно связанных с рынками средств производства, таких как:

- Вторичное финансирование и ликвидные рынки подержанной техники и запасных частей;
- Система рыночной информации и продвижения продукции (такие как проведение официальных сравнительных испытаний сельскохозяйственной техники и публикация их результатов и др.);
- Законы, защищающие права собственности и залога;
- Средства и инструменты снижения риска неурожая (страхование урожая и выплаты в случае потери урожая);

- Возможность прогнозирования и хеджирования цен на сельскохозяйственные товары (с помощью фьючерсных рынков);
- Обоснованное и прозрачное государственное регулирование рынка средств производства.

В течение 90-х годов многие руководители и научные работники в секторе агробизнеса постоянно жаловались на рост диспаритета цен при сокращении государственной финансовой поддержки как на ключевые факторы сокращения предложения и снижения потребления средств производства. Предварительный анализ убеждает нас в том, что вкратце описанная выше ситуация с *неполным рынком* сыграла не менее важную роль в том, что переход к рыночной системе оказался таким болезненным и трудным.

Тем не менее на протяжении 90-х годов произошли и многочисленные положительные сдвиги. Благодаря общим рыночным реформам и либерализации рынка сельскохозяйственные производители и другие участники рынка получили возможность интегрироваться в мировую систему агробизнеса. Это хорошо заметно на примере российской отрасли химических средств защиты сельскохозяйственных культур. Для изучения вертикальной отрасли товарного производства мы подробно рассмотрим три основных составляющих рынка: *институциональную структуру, финансовые механизмы и каналы поставки (сбыта)*

Отрасль сельскохозяйственных химикатов является одной из ключевых составных частей современного коммерческого сельскохозяйственного производства. Из-за почти 4-х кратного снижения поставок в 90-е годы сельское хозяйство России ежегодно теряет сотни миллионов или даже миллиарды долларов в результате нашествия саранчи и других вредителей растений, различных заболеваний растений и т.д.¹⁴

Кризисные условия 90-х годов привели к существенному ухудшению показателей отрасли. На фоне шока от непропорционального роста затрат в сравнении с ценами начала 90-х годов, большинство товарных хозяйств переключились на производственную схему, предусматривающую *минимальные закупки средств производства*. Более того, из покупных средств производители стараются не приобретать или снизить приобретение тех, которые – по их мнению – имеют меньшее значение. Обычный перечень закупок хозяйства по степени приоритетности выглядит следующим образом:

- ГСМ;
- семена;
- услуги внешнего подряда;
- «спасательные» сельскохозяйственные химикаты;
- удобрения;
- другие сельскохозяйственные химикаты и т.д.

Как известно, большинство хозяйств лишились доступа к банковскому финансированию и переключились на долгосрочные бартерные соглашения (натуральные платежи сельскохозяйственной продукцией за полученные до уборки урожая кредиты).

Положение дел с производственной дисциплиной («агротехнология») ухудшалось параллельно с износом основных средств. В течение 90-х годов руководители хозяйств руководствовались своим собственным перечнем очередности оплаты по задолженности: в первую очередь, частным поставщикам горючего и семян (в противном случае, в следующий раз не будет ни горючего, ни семян), во вторую очередь внешним подрядчикам, затем региональному правительству.

Параллельно с этим такие кредиторы, как поставщики ГСМ и региональные правительства развивали технологию «выколачивания» долгов из хозяйств. Поэтому, с

¹⁴ По самым приближенным оценкам, только лишь недостаточная обработка полей от клопов вызывает ежегодные потери в размере 150-180 млн. долл.

точки зрения приоритетности выплаты долгов в глазах руководителей хозяйств отрасли сельскохозяйственных химикатов отошла на второй план.

Другой особенностью отрасли защиты сельскохозяйственных культур были ее тесные взаимоотношения с внешними рынками средств производства. Российская промышленность защиты сельскохозяйственных культур традиционно зависела от импортных поставок готовой продукции (включая активные и насыпные ингредиенты, бутылки, упаковочные материалы, ярлыки и т.д.), производившейся узкой группой ведущих многонациональных агрохимических компаний, таких как Novartis, Monsanto, Dow Chemical, DuPont, Aventis, Zeneco, Sumitomo и т.д. Несколько российских химических заводов производили узкий ассортимент аналоговых продуктов, но по качеству эта продукция не могла конкурировать с импортной, и ее производство было прекращено.

«Потребности» хозяйств в отдельных пестицидах аккумулировались на районном, а затем на областном уровне и после этого корректировались и утверждались центральным правительством. К началу 90-х годов импорт осуществлялся через государственную компанию. Закупки производились либо на условиях полной предоплаты, либо под гарантию федерального правительства. Химикаты поставлялись в виде конечного продукта, готового к применению в хозяйстве. Внутренние поставки осуществлялись через систему государственных лицензированных оптовых складов на региональные склады и далее на государственные станции защиты сельскохозяйственных культур, агрохимические предприятия или колхозы. Для облегчения совершения сделок каждая иностранная компания имела небольшое представительство в России, укомплектованное иностранцами. Какие-либо российские фирмы, полностью принадлежащие иностранным агрохимическим компаниям, или же СП с такими компаниями отсутствовали.

В течение 90-х годов централизованная система импорта претерпела значительные изменения. В период между началом 90-х годов и финансовым кризисом 1998 г. вслед за либерализацией внутренних рынков, иностранные компании стали создавать российские предприятия со 100% иностранным участием для того, чтобы получить возможность продавать свою продукцию внутри страны. Была организована сеть специализированных складов для химикатов. Вместо одного канала поставки появилось по меньшей мере 5 (условных) рыночных каналов:

- централизованные квази-государственные закупки;
- продажи фирмам, уполномоченным правительствами субъектов Федерации;
- прямые продажи конечным пользователям;
- продажи через сделки проектного финансирования;
- продажи через появившихся частных дистрибуторов.

Централизованные закупки федеральным правительством. Этот канал постепенно утрачивал свою долю рынка и объемы поставок из-за уменьшения средств, выделяемых для этой цели федеральным бюджетом. Первоначально на государственную уполномоченную корпорацию приходилось 100% импорта. Пестициды распределялись через систему центральных складов. В середине 90-х годов было введено важное новшество. Российское правительство объявило конкурс среди иностранных поставщиков на производство конечного продукта в России из промежуточных компонентов. Несколько российских химических заводов получили право на переработку сырья в готовый продукт. Руководство государственной компании заключало индивидуальные соглашения с выбранными иностранными компаниями, после чего были выданы лицензии и подписаны технические соглашения с российскими предприятиями. Таким образом, химические предприятия стали контрагентами тех иностранных компаний, которые выиграла конкурс. Задача продажи готовых пестицидов внутренним потребителям перешла к этим предприятиям.

Еще одно поворотное решение правительства было принято под давлением российского химического и сельскохозяйственного лобби. Учитывая трудности с продажей готовой

продукции с российских химических заводов, правительство ввело субсидии сельскохозяйственным производителям в отношении пестицидов, переработка которых в конечную форму производилась в России. Внешне это решение имело двоякую цель: стимулировать иностранные предприятия к развертыванию производства в России и производить пестициды, доступные более широкому кругу российских хозяйств. Квоты на производство продукции и уровни субсидирования определялись таким образом, чтобы разница в оптовой цене между импортными и упакованными в России пестицидами составляла порядка 40%. В результате этого решения рынок защиты сельскохозяйственных культур был поделен на *два неравных конкурирующих сегмента*: субсидированные и не субсидированные (импортируемые напрямую) пестициды. Некоторые иностранные компании приняли решение присоединиться к этой квази-государственной программе. Им удалось заключить соглашение с государственной компанией и начать поставку в Россию промежуточных компонентов для традиционных продуктов-дженериков или брэндов. Другим компаниям не удалось выиграть конкурс на участие, и они были вытолкнуты на периферию рынка. Многие линии продуктов, пользовавшихся устойчивой популярностью на российском рынке, не присоединились к этой программе, потому что фирмы не хотели раскрывать свои производственные секреты или же участие в программе было экономически неоправданным или рискованным. Из-за бюджетных трудностей федеральное правительство постепенно сокращало как количество продуктов, разрешенных для участия в программе, так и размеры субсидий. Кроме того, ухудшение платежной дисциплины со стороны российских химических предприятий снизило привлекательность этого рыночного канала.

В целом к 1998 г. доля централизованных закупок составляла порядка 30-40% от общего объема рынка химикатов.

Продажи фирмам, уполномоченным администрациями субъектов Федерации. Еще одним заметным каналом сбыта являлась реализация компаниям-операторам, назначавшимся органами власти субъектов Федерации. Реализация осуществлялась на условиях довольно скромной предоплаты, а остальная часть суммы обеспечивалась средствами регионального бюджета или гарантиями компаний-операторов (если в качестве региональных операторов выступали хорошо капитализированные фирмы, такие как нефтегазовые предприятия). В исключительных случаях в качестве обеспечения могли служить даже гарантийные письма районных властей. Обычно никакого дополнительного обеспечения не требовалось. В рамках данной схемы продукция ввозилась в страну, поступала на расположенные в РФ склады фирм и оттуда направлялась в регионы.

Прямая реализация конечным потребителям – крупнейшим и наиболее рентабельным хозяйствам. До кризиса значение данного канала среди всех международных химических компаний, работавших на российском рынке, стремительно росло. На его долю приходилось до 50% всего объема реализации некоторых фирм. Компании вели усиленные поиски в регионах, пытаясь найти и установить деловые отношения с наиболее крепкими и надежными коллективными и единоличными хозяйствами. Тогда не существовало ни практики сбора сведений (досье) о заемщиках, ни обращения в агентства по установлению кредитных рейтингов. Местные банки либо не располагали такой информацией, либо не хотели ее предоставлять. Что касается официальных финансовых показателей хозяйств, то фирмам было хорошо известно, что такие показатели мало что значат. Поэтому им приходилось довольствоваться слухами, беседами с руководителями соседних хозяйств и представителями районных властей (игравшими очень важную связующую роль), внешним видом хозяйств и собственной интуицией. Схема оплаты была еще менее надежной, чем в случае с региональными администрациями: небольшая предоплата и коммерческие условия кредитования по остальной части долга. Никакого обеспечения обычно не требовалось, поскольку фирмы не верили в российскую правовую систему и стремились сократить свои затраты на

оформление документации и другие операционные издержки. «На простом рынке действенными могут быть только простые решения», говорили руководители фирм. В целом процент возврата был вполне удовлетворительным, однако круг участвующих хозяйств был очень узок, а операционные издержки чрезвычайно высоки.

Реализация посредством деятельности по проектному финансированию. Отдельные иностранные агрохимические фирмы и фирмы, занимающиеся агробизнесом, стали участниками пилотных схем проектного финансирования. Такое решение их побудили принять различные причины. Ассортимент пестицидов, выпускаемых некоторыми компаниями, был недостаточно широк для удовлетворения всех сезонных потребностей и охвата всех видов продукции хозяйств. Поэтому им приходилось привлекать потенциальных покупателей иными способами, а именно: комплексными технологическими решениями. Другие компании остро нуждались в отборном высококачественном сырье. Были и такие фирмы, которые стремились сломать вышеописанную модель поведения хозяйств (когда они были «кредиторами последней очереди») и стать «единственным кредитором» хозяйства.

Так или иначе, такие компании, как Monsanto, Cargill, Hydro Agri и ряд других занялись реализацией проектов. Фирма Monsanto организовала проект прямых поставок в хозяйства, предусматривавший поставку хозяйствам так называемого минимального «технологического пакета», включающего в себя сельскохозяйственные машины и пестициды. Фирма Cargill заключила стратегический союз с Monsanto и организовала проект поставок «до ворот хозяйства», который помимо машин и пестицидов, поставлявшихся Monsanto, предусматривал также поставки удобрений, семян гибридов и топлива. Проекты предусматривали также оказание агрономической и агротехнической помощи.

Результаты реализации пилотных проектов неоднозначны. Операционные издержки оказались весьма высокими. Помимо дорогостоящего предпроектного обследования и анализа состояния хозяйств, фирмам приходилось заниматься закупками и координацией поставок средств производства в каждое товарное хозяйство, а затем получать и сбывать урожай, чтобы выручить свои деньги. Кроме того, хозяйства не всегда проявляли лояльность по отношению к фирмам: если какой-либо ингредиент можно было дешевле купить на рынке, они тут же покупали его, нарушая тем самым целостность проекта. И, наконец, фирмам приходилось нести большие расходы на защиту собранного урожая от других кредиторов, в том числе от налоговых органов.

Реализация через вновь создаваемые компании дистрибуторов. Развитая система частных дистрибуторов и дилеров является одним из ключевых условий эффективного функционирования системы снабжения сельских хозяйств средствами производства. В странах с развитой рыночной экономикой она является ведущим институциональным и физическим каналом поставок. Однако вначале реформ такая система в России не существовала. Приватизированная снабженческая сеть (региональные станции защиты растений и др.) не могла служить основой для развития частной оптово-распределительной системы, поскольку штаты ее были укомплектованы государственными чиновниками и техническими специалистами, у которых отсутствовала необходимая рыночная мотивация. Частная оптово-распределительная сеть начала появляться только в середине 90-х годов. Некоторые компании, не имевшие давних традиций работы и мощного лобби в России, решили опереться на вновь создаваемые частные оптовые компании и оказать им поддержку. Другие компании пошли по тому же пути, но двигались более медленными темпами. Оптовики представляли собой в основном региональные компании, которые смогли создать специализированные агрохимические склады и получить все необходимые лицензии и разрешения. Схемы реализации через оптовиков были, как правило, более надежными, чем вышеупомянутые варианты, т.к. предусматривали полную предоплату или предоплату значительной части суммы. Но при этом оптовики получали значительную скидку с преysкурантной цены. Работа через оптовые фирмы позволила агрохимическим

компаниям расширить местную клиентскую базу. Дистрибуторы могли проводить обследования и анализ состояния хозяйств и полностью взять на себя риск невозврата средств.

Таким образом, вся отрасль работала в основном на основе схем небанковского финансирования без использования кредитного обеспечения.

Финансовый кризис 1998 г. оказал серьезное негативное влияние на функционирование вышеописанной системы. Появились проблемы с возвратом администрациями средств участвующим агрохимическим компаниям (поскольку цены на пестициды были установлены в долларах, тогда как хозяйства платили в национальной валюте, обесценившейся в 4 раза). Те же проблемы вызвали массовые неплатежи по всем квази-частным и частным каналам поставок. Совокупный просроченный долг основным агрохимическим компаниям превысил 150 млн. долл., что равно годовому оптовому обороту отрасли.

Осознание изменений и попытки приспособиться к новым условиям наблюдались по всей вертикали. Большие изменения произошли в рамках квази-государственного канала. Федеральное правительство продолжает осуществлять программу субсидирования производителей, хотя перечень включенных в нее видов продукции был сужен до так называемых товаров стратегического резерва. Объем субсидий устанавливается на основе специальных критериев (однако это не способствовало повышению эффективности системы установления цен). В целом доля квази-государственного канала по некоторым оценкам снизилась до 15-20%.

Федеральная программа субсидий для производителей подвергается острой критике со стороны большинства участников рынка и даже со стороны отечественных компаний-операторов государственной программы. «Нас могут включить в программу на этот год, а на следующий год выкинуть из нее», - сказал руководитель одной из крупнейших и наиболее успешно работающих российских компаний-операторов. – «Все должны находиться в равных условиях».

Другим существенным недостатком нынешних рыночных условий является широкое распространение продуктов-дженериков, а также «серых дженериков». Последние представляют собой продукцию, продаваемую без разрешения владельца лицензии, что можно расценить как нарушение авторских прав. Эта продукция в основном поступает из Китая и Индии. Конечные потребители покупают ее, т.к. она продается значительно дешевле, чем фирменная продукция. Однако эффективность ее применения весьма сомнительна ввиду низкого или непроверенного качества и показателей безопасности. В целях снижения затрат иностранные химические компании перебазируют некоторые производственные процессы, создающие добавочную стоимость, такие, как упаковка, маркировка и производство неактивных ингредиентов, на территорию России. Наиболее успешно работающие российские дистрибуторы, которым удалось выжить в условиях кризиса, приобрели контрольный пакет акций некоторых отечественных химических заводов. Ряд оптовых компаний стали весьма заметными игроками на внутреннем рынке и стараются развивать собственную систему поставок. Одна компания – Dupont – создала небольшое производственное СП с участием российского партнера.

Произошло серьезное изменение квази-частных и частных каналов. Прекратились поставки под гарантии региональных и муниципальных властей.

Большинство инициатив в области проектного финансирования и прямых поставок конечным потребителям было заморожено. Некоторые компании решили работать в регионах только с 1 – 2 хозяйствами на регион, используя их в качестве «показательных хозяйств», где можно проводить обучение и опыты с применением новых пестицидов и методов обработки земли, а также организовывать «дни поля». В исключительных случаях практиковались прямые поставки, но на условиях предварительной оплаты значительной части суммы и предоставления более или менее надежного обеспечения для остальной части.

Произошло переосмысление роли оптово-распределительной сети. Оптовые компании рассматриваются теперь как основной и наиболее перспективный канал поставок, хотя разреженность и узость рынка служат своего рода высоким входным барьером. Многие специализированные оптовые компании не смогли выстоять в условиях кризиса.

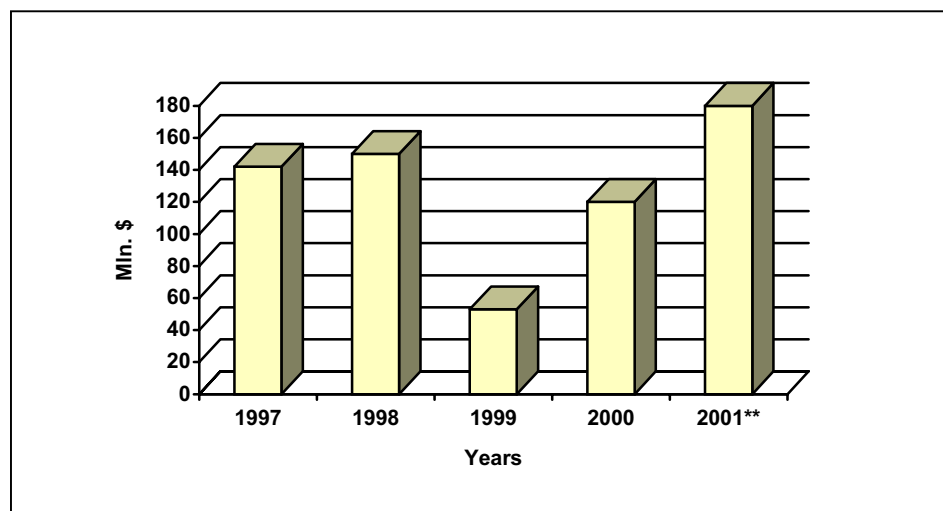
Наиболее перспективными партнерами считаются высоко капитализированные диверсифицированные фирмы с широким спектром деятельности в сфере агробизнеса, занимающиеся оптовыми поставками средств защиты растений. В последнее время многие из них пришли в сельское хозяйство. Однако от них трудно получить надежное обеспечение (в форме несельскохозяйственных активов). Тем не менее, новые схемы финансирования с участием оптовиков предусматривают предоплату значительной части суммы и предоставление высоко ликвидного обеспечения для остальной части.

Были возобновлены переговоры с российскими коммерческими банками с тем, чтобы вовлечь их в финансирование деятельности по защите растений. Как уже упоминалось ранее, традиционно банки неохотно предоставляют средства для финансирования поставок химикатов для сельского хозяйства, поскольку средства, израсходованные на закупку пестицидов, хозяйства обычно возвращают во вторую очередь. Поэтому первоочередной задачей на данный момент является кардинальное изменение подобного отношения и обеспечение поддержки нарождающейся отечественной оптово-распределительной системы со стороны банков.

И, наконец, после кризиса так называемые «инвесторы» стали крупнейшими потребительскими компаниями и движущей силой рынка средств защиты растений.

«Инвесторами» являются крупнейшие и наиболее капитализированные новые сельскохозяйственные операторы.

*РИСУНОК 4. ПОСТАВКИ СРЕДСТВ ХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ**



* первый оптовый уровень

** прогноз

Источник: отраслевые источники

Наши последние исследования подтверждают ранее сделанные предварительные наблюдения: новые модели производства, как правило, привлекают капитал в отечественное сельское хозяйство или тесно связаны с притоком капитала. Все 16 исследованных компаний за последние 3 года вложили значительные средства в основные сельскохозяйственные фонды. Половина этих компаний обзавелись (на праве собственности, на условиях аренды с правом последующего выкупа или в рассрочку) сельскохозяйственной техникой иностранного производства, а 5 из них применяют химикаты зарубежного происхождения. Таким образом, доля хозяйств, применяющих иностранные средства производства здесь значительно выше, чем в среднем по традиционным хозяйствам.

В рамках описанной выше белгородской модели, новые интеграторы внесли в акционерный капитал новых предприятий от 450 млн. до 1 млрд. руб. (примерно 40 млн. долл.) в виде основных средств. Они приобрели 636 тракторов, 290 зерновых комбайнов, 500 культиваторов и около 6000 единиц другой сельскохозяйственной техники и оборудования. К числу наиболее заметных инвесторов/вкладчиков относятся ЭФКО (фирма добившаяся значительных успехов в производстве растительного масла), Русагро (крупная российская фирма, занятая в производстве сахара и других отраслях агробизнеса), Старооскольский ГОК (крупный российский металлургический комбинат). ЭФКО удалось объединить новые приобретенные хозяйства с существующими уборочными комплексами, работающими на условиях внешнего подряда¹¹.

На фоне расширения инвестиций появляются различные варианты экономической и технологической стратегии. Некоторые компании вкладывают значительные по объему средства в современные технологии и технику западного производства. Одна из исследованных компаний недавно заключила долгосрочную сделку на сумму 20 млн. долл. с несколькими иностранными и отечественными производителями на поставку современного производственного оборудования для своих хозяйств. Другие компании предпочитают использовать сельскохозяйственную технику только российского производства или производства стран СНГ как менее сложную в эксплуатации и гораздо более дешевую. «Местные сельскохозяйственные угодья находятся в плачевном состоянии. Нужны годы интенсивной обработки для повышения продуктивности. Урожайность будет оставаться низкой еще довольно долго. В таких условиях дополнительная выгода от использования иностранных комбайнов вместо российских комбайнов «Дон-1500» (стоимость которых в 2,5 раза ниже – Д.Р.) не покрывает их значительно более высокую стоимость», - считает один из управляющих. В большинстве случаев фирмы применяют гибкую стратегию, используя технику как местного, так и иностранного производства.

Новые несельскохозяйственные участники имеют большие преимущества и значительно более широкий доступ к рынкам капитала и средств производства по сравнению с «традиционными» хозяйствами. Во-первых, их сельскохозяйственные предприятия в основном зарегистрированы как фермерские хозяйства и соответственно пользуются налоговыми льготами и привилегиями, предоставляемыми в рамках государственных программ (**Вставка 4**). Во-вторых, крупные компании могут добиваться значительной экономии на масштабах благодаря скидкам с цены на средства производства, предоставляемым в случае централизованных закупок. И, наконец, новые участники в массе своей являются высоко капитализированными компаниями и могут предоставлять в качестве обеспечения товары, векселя, обеспеченные движимым имуществом, счета и другие инструменты.

ВСТАВКА 4

Топливо- и газоснабжающее предприятие контролирует хозяйство площадью 9 тыс. га как принадлежащую ему на 75% дочернюю компанию. Являясь сельскохозяйственным предприятием, хозяйство освобождено от уплаты налога на прибыль и ряда других налогов. Владелец использует схему с использованием так называемого сложного обеспечения, включающую в себя сельскохозяйственные и несельскохозяйственные активы (в т.ч. местные запасы топлива). Соглашения о предоставлении обеспечения используются в двух целях. Во-первых, компания получает от участвующего в соглашении

¹¹ Очевидно, компании удалось достичь некоторых впечатляющих результатов. Согласно официальной статистике, по сравнению с предшествующим годом урожайность зерновых в 20 приобретенных хозяйствах выросла от 10 до 100% (в соседних хозяйствах урожайность осталась практически на том же уровне). Возможно двоякое объяснение этого явления: а) повышение технологической дисциплины (ЭФКО направило в каждое хозяйство профессиональных управленцев-специалистов по сельскому производству). б) меньшее количество зерна было украдено с полей и территории хозяйства.

коммерческого банка сельскохозяйственные кредиты на пополнение оборотных средств под льготную процентную ставку в рамках федеральной государственной программы. Процентная ставка по кредиту в этом случае составляет 7% годовых. Для сравнения: ставка рефинансирования Центрального Банка составляет 25%, а прогнозный уровень инфляции - 18-20%. Из 23 коллективных хозяйств в районе только 3 (включая вышеупомянутое) удовлетворяют требованиям банков для участия в программе льготного кредитования.

Во-вторых, банк предоставляет гарантии поставщикам сельскохозяйственной техники на более длительный срок (3 года). Для вышеупомянутого топливно- и газоснабжающего предприятия гарантия обходится в 2% вместо 5-6% для высоко капитализированных перерабатывающих пищевых предприятий и 8-10% для успешно функционирующих сельскохозяйственных предприятий без участия несельскохозяйственного капитала.

Деятельность частных компаний-участников рынка средств производства в рамках вертикальных товарных рынков направлена на смягчение высоких рисков и разработку взаимовыгодных схем поставки и использования средств производства, соответствующих ситуации, которая по-прежнему характеризуется разреженным и неполным рынком.

На протяжении большинства последних лет многие вновь создаваемые компании-посредники и предприятия оптовой торговли включались в сельскохозяйственное производство и становились так называемыми новыми операторами сельских хозяйств. Тем самым они стремятся снизить риск невозврата средств сельскими хозяйствами, транзакционные издержки и, наконец, не упустить возможность включиться в растущий прибыльный бизнес, каким становится сельское хозяйство.

Самые передовые компании разрабатывают инновационные инструменты управления риском для применения во взаимоотношениях с самостоятельными хозяйствами. В качестве примера приведем краткую информацию о так называемых *«соглашениях о праве на уборку урожая»*. В России подобное соглашение впервые было введено «ОАО ДреВо» – совместным предприятием по сельскому хозяйству и агробизнесу в составе «Луис Дрейфус Восток», ЕБРР и российских партнеров в Воронежской области и Ставропольском крае. Соглашение предусматривает предоставление в кредит средств производства до начала сезона сбора урожая в обмен на право сбора урожая комбайнами кредитора. Таким образом, кредитор «закрывает» урожай и защищает его от других кредиторов, обладающих правом требования в отношении урожая. Мы считаем саму схему и ее многочисленные возможные варианты очень перспективными.

Еще один способ смягчить недостатки рынка средств производства и рынка капиталов – это создание стратегических партнерств с *компаниями-покупателями сельскохозяйственного сырья*¹⁸. Наше последнее исследование показало, что сильнейшие региональные хозяйства и наиболее успешно работающие в сфере агробизнеса интегрированные компании своими достижениями обязаны участию в стратегических партнерствах с надежными фирмами, являющимися *конечными потребителями* продукции, и *иностранными торговыми компаниями*. От операторов в рамках указанной схемы отношений требуется осуществление контроля над хозяйствами. В свою очередь, компании-покупатели готовы выполнять роль откупщиков и покрывать для операторов часть риска неисполнения обязательств. Откупщики гарантируют покупку фиксированного количества сельскохозяйственной продукции в будущем не ниже минимально оговоренной цены. Это позволяет привлекать займы в российских и иностранных банках на пополнение оборотных средств для финансирования полевых

15 Более подробная информация содержится в исследовании ЕБРР (2000 г.).

работ. Чтобы воспользоваться преимуществами товарного обеспечения, применяются весьма сложные схемы, в которых участвуют страховые и перестраховочные компании, иностранные компании-оценщики и коммерческие складские хозяйства. Естественным ограничением для таких схем служит наличие в регионе надежного конечного потребителя сельскохозяйственной продукции (компаний по переработке продовольственной продукции) или иностранной торговой компании.

Приоритетные направления будущих исследований

Российская статистика в области сельского хозяйства и агробизнеса нуждается в коррекции, т.к. не отражает новые производственные модели и функции. Одна интересная попытка в этой области была сделана недавно в США в исследовании, посвященном типологии американских фермерских хозяйств.¹⁹ Как ни удивительно, но американские специалисты по экономике сельского хозяйства, пытаясь переосмыслить последние события в сельскохозяйственном секторе США, сталкиваются с аналогичными проблемами.

Меры государственного регулирования сельского хозяйства должны адекватно отражать меняющуюся институциональную структуру отечественного коммерческого сельского хозяйства. Например, необходимо заново осмыслить, кто является сельскохозяйственным производителем и нуждается в государственной поддержке. Целесообразно ввести термин «сельскохозяйственный оператор». *Настоящим* сельскохозяйственным операторам должны предоставляться конкретные налоговые льготы.

Критерии включения в программы государственного субсидирования должны быть скорректированы (так, например, в настоящий момент сельскохозяйственные предприятия с участием иностранного капитала исключены из ряда программ государственных субсидий, что выглядит абсурдным решением).

Отсутствие прозрачного законодательства в области рынка земли на деле многократно увеличивает риск вложений в сельскохозяйственный сектор для законопослушных и добросовестных инвесторов и открывает дорогу новоявленным «ковбоям» от предпринимательства.

Отсутствие эффективного законодательства в области обеспеченных сделок в сельском хозяйстве, а также эффективного правоприменения создает серьезный барьер на пути развития системы частного сельскохозяйственного кредитования и финансирования и мешает внедрению привлекательных инструментов финансирования.

Следует внимательно изучить многочисленные сложные социальные последствия происходящих изменений для села.

Можно ли говорить о неизбежности «победы» «российского латифундизма»? Какие ограничения юридического характера необходимо ввести в отношении крупнейших сельскохозяйственных корпораций, принадлежащих как сельскохозяйственным предприятиям так и несельскохозяйственным компаниям? Поскольку в обозримом будущем развитие скорее всего пойдет именно по такому сценарию, то какова должна быть внутренняя организационная структура подобных хозяйств? Особое значение в этом случае приобретают вопросы *управляемости* и обеспечения «непрерывного служения» ферме. Какие стимулы и мотивация должны существовать для руководства и рядовых сотрудников таких горизонтально и вертикально интегрированных структур?

16 Р. Хопп и др. (2001 г.). Американские исследователи предлагают изменить классификацию фермерских хозяйств следующим образом: небольшие семейные фермы (включая фермы с ограниченными ресурсами, фермы пенсионеров, рекреационные фермы, фермы в качестве основного места занятости, фермы с низкими объемами продаж, фермы с высокими объемами продаж, крупные семейные фермы, очень крупные семейные фермы и несемейные фермы. Одним из главных критериев, положенных в основу вышеупомянутой классификации, является необходимость определить, кто является реальным хозяином, и каков его статус в хозяйстве.

Можно ли ввести современные методы бухгалтерского учета и отчетности в сельском хозяйстве? Каким образом акционеры и землевладельцы могут контролировать компанию и ее деятельность? Можно ли будет со временем преобразовать компанию в ряд классических индивидуальных ферм?

Необходимо дополнительно изучить следующие конкретные вопросы:

Что дают новые функции и формы хозяйствования в плане сельскохозяйственных технологий, распределения ресурсов, увеличения объемов производства и производительности?

Способствует ли появление новых участников и моделей ведения сельского хозяйства повышению ликвидности сельскохозяйственных активов? Насколько они способствуют расширению доступа к рынкам капитала и средств производства и какие инструменты при этом используются?

Как в целом деятельность новых операторов влияет на вертикальную координацию рынков средств производства и производимой продукции?

Какие новые виды риска и инструменты управления риском появились в российском сельском хозяйстве в результате массового прихода в него внешних инвесторов?

Какие существуют модели вертикальной координации отрасли (в некоторых отраслях новые модели уже получили широкое распространение, тогда как в других они еще только начинают появляться)?

Почему существуют столь большие различия в развитии новых моделей хозяйствования даже между соседними регионами?

Насколько долговечны и каков стандартный жизненный (деловой) цикл новых форм хозяйствования?

Одним из наилучших возможных подходов к исследованию вышеупомянутых вопросов является проведение ситуативного анализа на конкретных примерах и более детальное изучение различных инновационных форм сельскохозяйственного производства.

ЛИТЕРАТУРА

AMELINA, Maria. "What Turns Kolkhoz Into a Firm? Regional Policies and the Elasticity of the Budget Constraint," mimeo, World Bank, 2000, 32pp.

ААКР Д. «Масштабы использования внешнего подряда в фермерских хозяйствах Северной Дакоты», NDSU, январь 1999 г.

ХОПП Р., ДЖОНСОН Д., ПЕРРИ Д., БЭНКЕР Д. «Новая типология фермерских хозяйств для диверсифицированного сельскохозяйственного сектора». Служба экономических исследований Минсельхоза США, 2000 г.

КРЫЛАТЫХ Е., СЕМЕНОВА И., КРЕСНИКОВА Н., СТРОКОВА О., РАУ В., ЛЕБЕДЕВА Н. «Мониторинг социально-экономических результатов преобразований земельных отношений в аграрном секторе Российской Федерации» в «Переходной аграрной экономике: проблемы, решения, модели». ВИАПИ, Россия, стр. 27-66.

Постановление Главы Администрации Белгородской области от 14 декабря 1999 г. N. 710.

Рид ЭНДРЮ. «Проблемы использования сельскохозяйственных земель в постсоветской России».

РЫЛЬКО Д. «Новые операторы в сельском хозяйстве России», ИМЭМО, Москва, октябрь 1999 г.

РЫЛЬКО Д., 2000 г. «Operators farming: new sector in the Russian agriculture». «Российский экономический барометр», том IX, № 2, стр. 11-19.

СЕРОВА Е., 1999 г. «Влияние приватизации и реструктуризации хозяйств на российское сельское хозяйство». ИЕТ, Россия.

«Агропродовольственный рынок России» под редакцией Серовой Е. Москва, ИЕТ, 2000 г.

СЕРОВА Е., ХРАМОВА И. «Управление вновь создаваемой системой поставок на российских рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия»,

Дискуссионная статья № 14, Бонн, июль 2000 г.

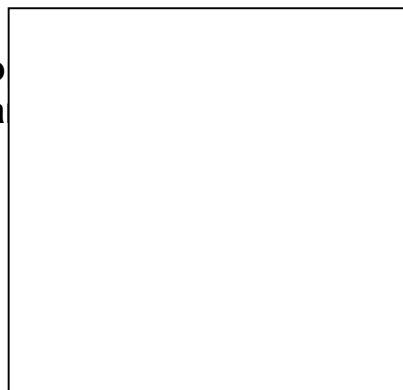
СТРОКОВ С., КОРБУТ А., САРАЙКИН В. «Формирование задолженности сельскохозяйственных предприятий в 90-е годы». В «Никоновских чтениях», 2000 г., стр. 92-98.

Узун В., 2000 г. «Аграрная структура России: типы, роль, размеры и эффективность хозяйств». В «Переходной аграрной экономике: проблемы, решения, модели». ВИАПИ, Россия, стр. 177-216.

ЯСТРЕБОВА О., ОЙЕН Р., 1999 г. «Сельскохозяйственные долги: проблемы и решения». ТАСИС, Бельгия.

Комментарий к докладу Д.Н. Рылько "Новые сельскохозяйственные операторы производства и вертикальная координация"

С. Сотников



Идея изучения новых организационных форм, возникающих в российском агробизнесе, очень привлекательна. Нет сомнений, что структура собственности и контроля в сельском хозяйстве страны быстро меняется, особенно после финансового кризиса 1998 г. Эти изменения до сих пор не находили адекватного отражения в официальной государственной статистике. И это одна из причин малой изученности вопроса. Лучшее понимание масштабов вовлечения частного капитала в сельское хозяйство и методов, используемых новыми частными (отечественными и зарубежными) "игроками" для проникновения в сектор, может потенциально привести к новым теоретическим выводам и интересным практическим рекомендациям.

Исследование возрастающей роли новых операторов в сельском хозяйстве имеет непосредственное отношение к теме нашей конференции - функционированию и организации рынков средств производства. Организационные нововведения, наблюдаемые в современной России, происходят несмотря на несовершенство рынков ресурсов или, напротив, являются следствием этого несовершенства. Незрелость рынков сельскохозяйственного кредита и нерешенность вопроса о частной собственности на землю, похоже, не представляются серьезными препятствиями для новых операторов. В действительности, это несовершенство как раз и явилось побудительным мотивом проникновения в аграрный сектор, по крайней мере для некоторых из них.

Доклад Дмитрия Рылько представляет собой очень информативное и объективное исследование нового феномена. Он обобщает огромный объем данных и наблюдений, относящихся к новым операторам. Однако, несомненно, есть все основания для продолжения исследований по данному направлению. Основная проблема заключается в том, чтобы организовать их наилучшим образом для большей эффективности и результативности.

При прочтении доклада Дмитрия возникает несколько важных вопросов:

- почему частный капитал устремляется в сельское хозяйство?
- что представляют собой новые сельскохозяйственные операторы?
- какие научные методы подходят для исследования их роли?
- как появление новых операторов повлияет на благосостояние потребителей и производителей?

Структура моего комментария к докладу Дмитрия Рылько строится следующим образом. Во-первых, я перечислю некоторые общеэкономические причины вовлечения новых инвесторов в сельское хозяйство. Во-вторых, я суммирую основные выводы Дмитрия относительно новых операторов. Моей целью здесь является составить их обобщающий "портрет". В-третьих, я попытаюсь объяснить, почему метод ситуационного анализа (case study) может послужить хорошей основой для дальнейшего изучения новых операторов, структурируя наблюдаемые события и факты. И, наконец, я предложу

гипотезы возможного влияния новых операторов на экономическое благосостояние и сформулирую краткий план дальнейших исследований.

Основные причины возникновения новых организационных форм агробизнеса в России. В такой стране как Россия, где две трети доходов населения расходуется на продовольственные товары, инвестирование в отечественное сельское хозяйство представляется весьма многообещающим бизнесом. Этого, однако, нельзя сказать о периоде до 1998 г. Политика поддержания завышенного курса рубля сделала импорт продовольствия более прибыльным по сравнению с прямыми инвестициями в отечественный аграрный сектор. По данным Квечинского (1998 г.) с 1990 по 1997 г. капиталовложения в российское сельское хозяйство сократились с 40 до 1,5 млрд. рублей по ценам 1991 г. Отечественные сельхозпроизводители ждали новых инвестиций в сектор более 10 лет. Из-за дефицитности бюджета правительство было не в состоянии обеспечить их долгосрочными кредитами и оборотным капиталом, как это имело место ранее. Частный капитал также не шел в сельское хозяйство из-за его высокой рискованности и наличия более привлекательных возможностей инвестирования в высокодоходные государственные долговые инструменты.

После финансового кризиса 1998 г. ситуация кардинально изменилась. Девальвация российского рубля сказалась на инвестициях в сельское хозяйство двояким образом. Во-первых, она изменила *условия торговли* в пользу отечественных продовольственных товаров, тем самым открывая новые перспективы для российских производителей и международных компаний агробизнеса, работающих на российском внутреннем рынке. Импортозамещение привело к *росту потребности в инвестициях* в сельском хозяйстве. Во-вторых, еще одним следствием девальвации явился рост доходов российских экспортеров сырьевых товаров (и поставщиков топлива и энергии российскому сельскому хозяйству), которые стали искать сферы для реинвестирования в России. В то же время (после финансового кризиса 1998 г.) исчезла возможность вложения средств в государственные облигации и другие высокодоходные ценные бумаги. Сочетание этих двух факторов привело к *притоку капитала* в российское сельское хозяйство.

В результате в сельском хозяйстве появились следующие "новые игроки": отечественные поставщики ресурсов (энергии) сельскому хозяйству (Газпром, Лукойл), отечественные и иностранные производители сельхозтехники (аренда, долевое использование техники, внешний подряд), отечественные оптово-розничные компании, торгующие продовольствием (они обычно являются источниками оборотного капитала для сельхозпроизводителей, гарантируя таким образом поставки сырья для своих нужд). Похоже, у этих "новых игроков" несколько разные мотивы для вовлечения в сельское хозяйство. К примеру, одни из них инвестируют непосредственно в сельскохозяйственное производство (с целью извлечь прямую выгоду из импортозамещения), другие же заинтересованы в расширении спроса на средства производства (косвенный эффект девальвации).

В своем докладе Дмитрий Рылько предлагает классификацию новых операторов. Однако сохраняется необходимость ее детализации (по страновой принадлежности, видам деятельности и т.д.). Например, можно предложить следующую таблицу:

КЛАССИФИКАЦИЯ "НОВЫХ" КОМПАНИЙ АГРОБИЗНЕСА

	Виды деятельности				
	Вертикаль ная интеграция	Аренда	Внешний подряд	Контрактация	Другие виды (если они есть)
Нефтяные компании					
Поставщики средств производства					
Перерабатывающие предприятия					
Производители сельхозтехники и т.п.					

Подобная таблица может также помочь отобрать наиболее типичные компании для ситуационного анализа.

Основные характеристики новых операторов по определению Дмитрия Рылько. Типичная новая компания агробизнеса занимается торговлей продовольствием, переработкой сельхозпродукции и поставкой средств производства для сельского хозяйства. Новые операторы вкладывают средства в прибыльные подсектора, в данный момент или в перспективе имеющие экспортный потенциал, например, в выращивание подсолнечника и пшеницы. Больше всего таких компаний в регионах с самыми плодородными почвами и благоприятными климатическими условиями (юг России). Размер их земельных владений очень велик: по данным Дмитрия Рылько новый оператор в среднем контролирует в пять раз большие площади, чем обычное коллективное хозяйство. Основные способы установления контроля над землей и активами - это земельная аренда и приобретение имущественных долей. Стиль управления новых операторов имеет отличительную особенность. Поскольку большинство инвесторов не имеет опыта в сельском хозяйстве, они обычно нанимают специалистов-аграрников для управления новыми фирмами и стараются принимать на работу наиболее трудоспособных сельских жителей.

Можно выделить четыре основные причины вовлечения новых операторов в сельское хозяйство: 1) задержка платежей; 2) взыскание долгов с сельскохозяйственных производителей; 3) потенциальная прибыльность сельскохозяйственного производства и подрядных работ; 4) потребность в сохранении или налаживании поступления качественного сырья в достаточном количестве (молочный и мясной сектора пищевой промышленности). Для достижения этих целей новые операторы используют следующие средства: 1) обеспечение существующих хозяйств оборотными средствами в обмен на поставку продукции; 2) выполнение подрядных работ; 3) договоры о совместной производственной деятельности; 4) прямое приобретение. Было бы полезно связать каждый из мотивов с одним или несколькими типами организационных преобразований. Например, можно составить следующую таблицу:

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН ВОВЛЕЧЕНИЯ "НОВЫХ" ИНВЕСТОРОВ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И НОВОВВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОРЯДКА

Проблема	Организационный ответ	
	краткосрочный	долгосрочный
Задержка платежей		
Взыскание долгов		
Прочее...		

Поскольку появление новых фирм агробизнеса - недавний феномен, и отсутствует статистическая база для анализа их поведения, встает вопрос о выборе подходящего метода исследований. Похоже, в условиях скудости информации продуктивным может быть метод ситуационного анализа (case study). Во-первых, он нацелен на выявление

наиболее существенных моментов происходящего процесса и не требует накопления достаточного объема данных для эконометрического анализа. Во-вторых, он позволяет установить модели поведения новых операторов. В-третьих, ситуационный анализ обычно используется для исследования процессов, происходящих в данный момент, в то время как традиционные эконометрические методы базируются на данных прошлого периода и характеризуют происшедшие тогда события. Основной недостаток метода ситуационного анализа - то, что он не позволяет проверять гипотезы на основе данных официальной статистики и потому должен рассматриваться лишь как первый шаг в исследовании ранее не наблюдавшегося явления, за которым должен следовать сбор данных и оценка с помощью эконометрических моделей. Но в любом случае ситуационный анализ ценен тем, что позволяет определить масштаб и направления эмпирического изучения проблемы.

Ситуационный анализ - предпочтительный метод социальной науки в тех случаях, когда ставятся вопросы "как" и "почему", когда исследователь практически не может влиять на события и когда в центре исследования - происходящий в данный момент процесс. В последние годы его методология была заметно усовершенствована. По определению Йина (1994 г.) любой ситуационный анализ должен включать следующие пять элементов: 1) постановка вопроса; 2) предположения и гипотезы; 3) объекты анализа; 4) логика использования данных для проверки предположений; 5) критерии интерпретации результатов. Например, в нашем случае одним из постановочных вопросов может быть следующий: "Как и почему возникают новые фирмы агробизнеса"? Объектом анализа является новая фирма агробизнеса, хотя ее границы еще надо уточнить. Логика использования данных для проверки предположений есть их согласование с определенной моделью. Согласование с моделью - это процесс комбинирования данных, полученных при исследовании нескольких объектов, и поиска схожих тенденций и взаимосвязей. Критериями интерпретации результатов являются не статистические показатели, а скорее постоянство выявленных моделей поведения новых операторов и согласованность с существующими теориями. Предположения будут основываться на существующей экономической теории (несовершенство рынка, транзакционные издержки) и наблюдаемых с недавнего времени фактах, пока в нее не укладываются.

Процесс проведения ситуационного анализа представлен на Рисунке 1. В нем выделяются три основных этапа:

- 1) теоретическая подготовка;
- 2) сбор и анализ данных;
- 3) межситуационный анализ.

Подготовка начинается с использования существующей теории в качестве руководства для отбора исследуемых ситуаций и разработки протокола сбора данных. Затем проводится серия ситуационных исследований путем интервьюирования, наблюдений, подборки документов и статистической информации. Йин (1994 г.) рекомендует придерживаться следующих принципов сбора данных для ситуационного анализа:

- 1) использовать различные источники данных (интервью, документы, архивные записи, наблюдения и т.д.);
- 2) создавать для каждого случая всеобъемлющую базу данных (включающую статистические данные, записи, интервью, обзор литературы и т.д.);
- 3) выстраивать цепочку доказательств (подкреплять каждый вывод одним или несколькими свидетельствами из базы данных).

По результатам каждого ситуационного анализа должен составляться отчет, описывающий выявленные закономерности в событиях и фактах и содержащий разработанные на их основе рекомендации. Отдельные отчеты используются для анализа

повторяемости наблюдаемых закономерностей. Обнаружение закономерностей позволяет исследователю делать межситуационные выводы, которые, будем надеяться, приведут к модификации существующей теории и будут полезны при выработке практических решений. Результаты отдельных исследований обобщаются в межситуационном докладе.

Предположения. Предположения могут базироваться на двух основных источниках: экономической теории и эмпирических наблюдениях. Имеется большой массив литературы по мотивации вертикального интегрирования и организационным нововведениям. Вертикальная интеграция обычно объясняется в рамках маневрирования компании между двумя альтернативами: производить необходимый ресурс или покупать его. Если покупка требует меньших расходов, фирма пользуется рынком. Но возможен и ряд промежуточных решений. Например, фирма может заключить соглашение или создать совместное предприятие в случае, если она заинтересована в более тесной координации поставок, но не желает прибегать к услугам других участников рынка.

Существует несколько причин, по которым расходы на приобретение ресурса на рынке выше затрат на собственное производство. Во-первых, ненадежность контактов - вследствие неопределенности, ограниченной выгоды, утаивания и неточности информации. Во-вторых, транзакционные издержки - затраты на подписание и исполнение контрактов - могут оказаться высокими. В-третьих, погоня за выгодой чревата задержками поставок. В-четвертых, увязка инвестиций с характером отношений может привести к негибкости рынка. Разумеется, у вертикальной интеграции есть свои "плюсы" и "минусы". К "плюсам" относятся: сокращение транзакционных издержек и отсутствие рисков извне, более эффективный обмен информацией, более совершенная организационная структура, укрепление позиций на рынке благодаря затруднению входа на него и ограничению мобильности, расширение возможностей для технических и организационных нововведений. "Минусы" связаны с расточительством, жесткостью организационной структуры, большей потребностью в средствах и снижением гибкости (барьеры выходу с рынка). Все эти теоретические основания для организационных нововведений и вертикальной интеграции должны приниматься во внимание при разработке плана ситуационного исследования.

Вопросы и предположения, соответствующие современному экономическому состоянию российского сельского хозяйства, могут быть оформлены в виде следующих гипотез:

- Организационные нововведения в российском сельском хозяйстве связаны с несовершенством рынка факторов производства, обусловленным неадекватной инфраструктурой, несоблюдением законов, нечетким определением имущественных прав и налоговых обязательств, неразвитостью муниципальных и местных органов управления, кумовством, несовершенством каналов реализации сельхозпродукции и продовольствия.
- Организационные преобразования отражают естественную эволюцию российского сельского хозяйства в направлении рыночной экономики. Новые организационные формы появляются там, где наиболее действенны рыночные механизмы. Искажения рынков факторов производства играют в этом процессе минимальную роль (и наоборот).
- Организационные преобразования приведут к повышению эффективности аграрного сектора.
- Организационные преобразования приведут к нежелательной с социальной точки зрения структуре сельского хозяйства (преобладанию крупных операторов, монополизации продуктовых цепочек).

Эти гипотезы - только часть возможных предположений, которые могут быть впоследствии проверены. План дальнейших исследований должен включать, но не должен ограничиваться следующими элементами:

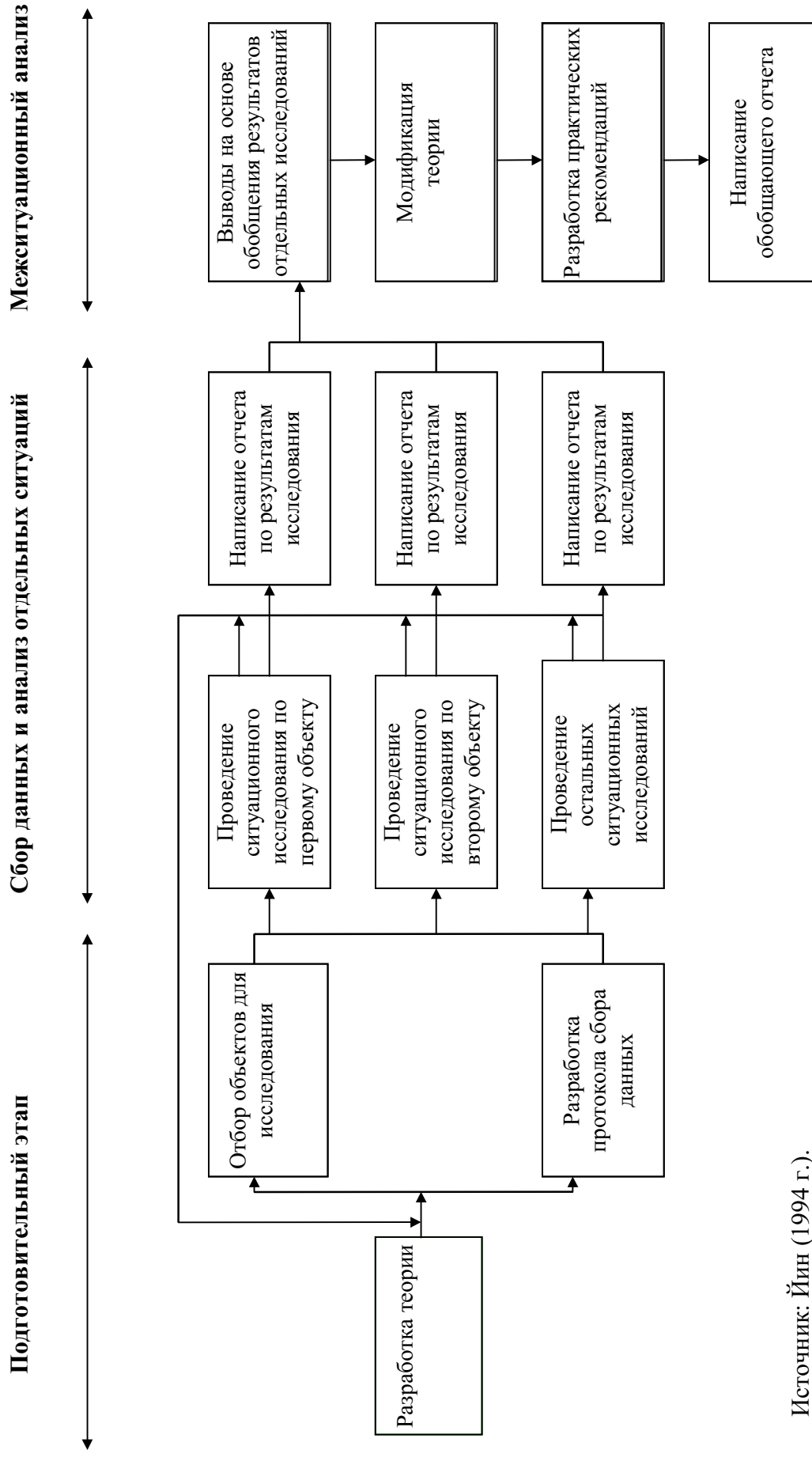
- обзор литературы с целью выявить факторы, определяющие границы компаний, вертикальную интеграцию и координацию, контрактацию и организационные преобразования;
- разработка проекта ситуационных исследований на основе методологии Йина (1994 г.). Для начала надо обследовать 10-15 новых операторов со сходными направлениями деятельности в нескольких регионах России.

С самого старта экономических реформ в России международные эксперты утверждали, что их успех в сельском хозяйстве зависит от быстроты снятия препятствий свободному перетоку активов от неэффективных операторов к новым эффективным собственникам (Csaki and Nash, 1998). Нет сомнений, что новые собственники и операторы приходят в российский аграрный сектор. Процесс идет несмотря на существующие ограничения и негибкость рынка. Более того, никто не предполагал, что приток новых владельцев приведет к растущей концентрации экономической власти в сельском хозяйстве. Основной вопрос состоит в том, способны ли они поднять эффективность отрасли и как их появление повлияет на экономическое благополучие мелких сельхозпроизводителей и российских потребителей. Доклад Дмитрия Рылько - важный шаг в поиске ответа на эти вопросы. Однако в области изучения феномена новых операторов, которые в ближайшие годы будут, вероятно, формировать структуру российского сельского хозяйства, все еще остается огромное поле для исследований.

ЛИТЕРАТУРА

- CSAKI, C., NASH, J. (1998). The agrarian economies of Central-Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States. Situation and perspectives, March 16 1998. Washington, D.C.: The World Bank.
- KWIECINSKI, A. (1998). The slow transformation of Russian agriculture. The OECD Observer, No. 214, October/November 1998.
- Yin, Robert K. (1994). Case Study Research: Design and Methods, second edition, Sage Publications: Thousand Oaks, CA.

Рисунок 1. Этапы проведения ситуационного исследования



Источник: Йин (1994 г.).