
ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

Э.Ф. Аунапу

Реализация в 1991–2000 гг. многочисленных программ реформирования сельского хозяйства, в том числе программ, разработанных западными консультантами, как правило, сопровождалась дезинтеграцией хозяйств, делением основных фондов и сельхозтехники между вновь зарегистрированными юридическими лицами, приватизацией имущества бывших колхозов и совхозов, разукомплектованием оборудования и техники. Последствием явились резкое сокращение производства и продажи молока и мяса, снижение качества обработки полей, уменьшение посевных площадей, падение урожайности зерновых, сокращение производства кормов. Ввиду финансовой несостоятельности мелких хозяйств, неспособных аккумулировать достаточное количество денежных средств, начали приходить в упадок основные фонды.

До настоящего времени не решены проблемы реализации селянами своей продукции. Одна из причин состоит в том, что сокращаются государственные закупки, в этой сфере царят неразбериха и коррупция, а рыночная инфраструктура не развита. Неэффективными оказались структуры, которые должны были заниматься государственными закупками сельхозпродукции и продовольствия, – Федеральная продовольственная корпорация и пришедшее ей на смену Федеральное агентство регулирования рынка.

Большинство российских крестьян вынуждены сбывать свою продукцию многочисленным посредникам, которые мобильнее государственных структур и при этом, пользуясь безвыходностью положения сельских производителей, особенно в отдаленных от городских рынков районах, где остро стоит проблема реализации излишков продукции личных подсобных хозяйств, существенно увеличивают рыночную цену сельхозпродукции.

В реализации сельскохозяйственной продукции, особенно зерна, продолжают активно использоваться бартер и товарные кредиты. В результате пропорции обмена (например, зерна на ГСМ) включают в себя средние

ставки банковского процента, поставщики закладывают в цены другие свои риски.

Также много проблем в снабжении сельхозпроизводителей материально-техническими ресурсами и техникой для обновления основных фондов. Несмотря на то что предприятия промышленности еще выпускают определенное количество хотя и устаревшей морально, но все же физически новой техники, низкая загрузка производителей техники и другой продукции производственно-технического назначения, а следовательно, низкая себестоимость изделий и при этом наличие многочисленных посреднических структур создают значительный диспаритет («ножницы») цен. Этот диспаритет в какой-то мере можно было бы уменьшить путем организации публичных (биржевых) торгов сельхозпродукцией и встречной продажи продукции производственно-технического назначения. Однако так бурно и в большом количестве образовавшиеся в России биржи различного назначения в условиях тотального кризиса неплатежей, невозможности обеспечения гарантий оплаты как немедленных, так и форвардных сделок купли-продажи исчезли естественным путем.

Соответственно помимо диспаритета цен финансовое положение сельхозпредприятий во многом характеризуется сокращением дотаций и субсидий из бюджета, высокой кредиторской задолженностью аграрного сектора. В то же время многие процедуры восстановления платежеспособности, в том числе меры правительства по реструктуризации просроченной задолженности сельхозпроизводителей в бюджет и внебюджетные фонды, невозможно реализовать собственными силами. Недоступны для сельхозпредприятий и кредиты по сложившимся в экономике ставкам. Кроме того, из-за отсутствия ликвидного имущества, неплатежеспособности сельхозпредприятия не могут самостоятельно кредитоваться в коммерческих банках, а созданные государственные структуры льготного кредитования ограничены в денежных ресурсах.

Для обеспечения воспроизводства и хотя бы минимального развития технической базы органы власти пошли на создание системы государственного лизинга. Однако с самого начала эта система оказалась административно-распределительным механизмом Минсельхозпрода и его подразделения – АО «Росагроснаб». Эта компания превратилась в монополиста в материально-техническом снабжении аграрного сектора. Закупленные на заводах комбайны, тракторы и другую технику она передавала крестьянам в рассрочку с оплатой в течение пяти лет (для фермеров и машино-техно-

логических станций были предусмотрены льготы). Причем поставщика, оборудование, условия и формы сделок выбирал «Росагроснаб» без учета заявок заказчиков. Таким образом, практически обеспечивался госзаказ на продукцию сферы производства сельхозтехники даже при высокой ее стоимости, а соответственно и при высокой арендной плате, которая ложилась на лизингополучателя – селянина. Не имея возможности оплатить завышенные арендные ставки, многие сельхозпредприятия вынуждены отказываться от лизинга. При таком подходе средства лизингового фонда начали уходить в основном на машины универсального и многоотраслевого применения, заявки на узкоспециализированную технику начали сокращаться.

С учетом мелкотоварности, дезинтеграции сельхозпроизводства Минсельхозпродом было принято решение на некоторый период, до существенного укрупнения хозяйств, создавать машино-технологические станции (МТС), хотя бы по одной на район. В МТС можно сконцентрировать новые сельхозмашины, купив их по лизингу. По замыслу Минсельхозпрода, станции также должны были внедрять передовые технологии и служить основой для создания более гибких форм кооперации землевладельцев (например, товариществ по совместной обработке земли с частными сельхозпроизводителями). Действительно, остро стоит проблема объединения средств фермеров для аренды сельхозмашин. Нормативная площадь обрабатываемых земель для трактора – не менее 100 га, для комбайна – 150 га. На фермерских в среднем 42 га они не окупаются.

Вместе с тем проблема заключается в том, что крестьяне расплачиваются с механизаторами один раз в год – выращенной продукцией. В весенне-осенний период машинно-технологические станции вынуждены выступать в роли кредиторов, которую они не могут и не должны выполнять. Положение усугубляется тем, что МТС не приравнены к сельхозпроизводителям, поэтому не имеют налоговых льгот. Но им самим надо платить немалые деньги в лизинговый фонд, в бюджет. В итоге немногочисленные станции превратились в хронических должников.

Отмеченные проблемы – это неизбежные последствия дезинтеграционных процессов во всех сферах агропромышленного комплекса, и прежде всего последствия возникшей мелкотоварности сельхозпроизводителей. Сельскохозяйственной наукой России, США, ряда стран Европы доказано, что мелкотоварное производство не сможет самостоятельно поддерживать в рабочем состоянии инфраструктуру сельхозпредприятий среднего и мелкого масштабов. Для этого, например, в США предусмотрены государ-

ственные дотации, а также возможность получения долгосрочных кредитов сроком на три-пять лет под 3–7% годовых. Американское правительство в настоящее время склоняется к развитию в сельском хозяйстве крупных комплексов, а на долю мелких фермерских хозяйств отводит 15–25% сельхозпродукции.

Один из выходов из сложившейся сегодня в России ситуации давно предложен экономической наукой. Это – концентрация ресурсов, а также формирование крупных вертикально интегрированных структур, охватывающих всю цепочку от создания сырьевой базы до продажи готового продукта. Такие цепочки, организованные на основе устойчивых в финансовом отношении, имеющих ресурсы для расширенного воспроизводства предприятий, холдингов, финансово-промышленных групп позволяют решить целый ряд перечисленных выше проблем, а именно:

- уменьшить диспаритет цен сельхозпроизводителей и переработчиков по отношению к другим отраслям за счет снижения издержек реализации и снабжения путем приобретения или усиления влияния на посредников и поставщиков, создания дочерних снабженческо-сбытовых структур, контрактации сельхозпроизводителей, разработки и реализации совместных балансов, текущих и перспективных планов;
- проводить систематическую работу по ликвидации проблем неплатежеспособности, взаимных неплатежей;
- осуществить концентрацию ресурсов, повысить ликвидность обеспечения для получения выгодных денежных кредитов и займов, реализации технической политики, направленной не только на простое, но и на расширенное воспроизводство всех звеньев цепочки, эффективнее использовать возможности лизинга, оказания производственных услуг МТС и поставок запчастей с их вторичного рынка;
- качественно повысить уровень юридической, консалтинговой, аналитической работы по прогнозированию рынка.

В настоящее время уже имеется опыт создания вертикально интегрированных структур в АПК. Так, зерновая компания «ОГО» не только торгует зерном, но и владеет предприятиями, производящими крупы, муку, растительное масло, мясо птицы. Она поставляет продукты нефтеперерабатывающему заводу, получает у него солярку и передает ее в хозяйства, выращивающие семена подсолнечника, семечки перерабатывает в масло,

шрот отдает на свой комбикормовый завод, оттуда получает корм для птицеферм, продает мясо птицы и растительное масло. По мнению работников «ОГО», чем длиннее цепочка, тем выше рентабельность производства и конкурентоспособнее продукция.

В ряде регионов активно ведется работа по передаче сельхозтоваропроизводителям контрольных пакетов акций уже приватизированных предприятий путем дополнительной эмиссии акций за счет различных источников или другими способами. Например, в Белгородской области передача контрольных пакетов акций перерабатывающих предприятий сельхозтоваропроизводителям осуществлена посредством дополнительной эмиссии акций под стоимость земельного участка, на котором находится предприятие, за счет переоценки имущества, в счет сумм погашения задолженности областному бюджету, на величину прироста активов с момента приватизации, а также путем выкупа отдельными акционерными обществами акций у членов трудового коллектива и размещения этих акций среди сельхозтоваропроизводителей.

На практике сложились и другие направления развития интеграционных процессов в АПК. Основываются они преимущественно на двух подходах: на государственном регулировании взаимоотношений между сельским хозяйством и перерабатывающими и обслуживающими отраслями с применением административных мер и на рыночном регулировании взаимоотношений на базе различных организационно-экономических форм интеграции (от простых до сложных), выбираемых участниками на добровольной основе. Второй подход, как правило, оказывается более эффективным.

Так, одной из простых организационно-экономических форм агропромышленной интеграции является установление взаимосвязей сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями на договорной основе. В Рыбинском районе Ярославской области по инициативе молочного завода 33 сельскохозяйственных предприятия и 70 предприятий торговли и общественного питания заключили договор о совместной деятельности. Статус заготовителя молока был предоставлен посредническому ТОО «Содействие». Для оперативного решения вопросов действует избранный совет директоров, в который входят 16 чел., в том числе 10 руководителей сельхозпредприятий, директор молочного завода, четыре руководителя предприятий торговли и директор ТОО «Содействие». Совет директоров устанавливает цены на реализуемую в розничной торговле продукцию с учетом складывающейся конъюнктуры на рынке молочной продукции

и определяет нормы распределения вырученной суммы сельским производителям молока, молочному заводу, торговым организациям и ТОО «Содействие». При этом на долю сельских товаропроизводителей приходится около 60% выручки, на долю молочного завода – 20%, преимущество при распределении выручки отдано производителям молока. В результате производство молока в Рыбинском районе стало рентабельным.

В отдельных регионах успешно функционируют агропромышленные объединения с регистрацией юридического лица. Причем они создавались как в дореформенный период (агрокомбинаты «Раменский», «Каширский», АПО «Новомосковское» и др.), так и в последние годы. Например, в Саратовской области создана ассоциация «Балаковская». Ее учредили молочный завод и 23 сельскохозяйственных предприятия.

В Свердловском районе Орловской области создана ассоциация «Молоко», учредителями которой стали 14 сельхозтоваропроизводителей и ТОО «Молоко». Это позволяет своевременно производить расчеты с сельхозтоваропроизводителями за поставленное молоко (выручка распределяется следующим образом: 75% – сельхозтоваропроизводителям, 24,7 – ТОО «Молоко», 0,3% – ассоциации «Молоко»), а перерабатывающему предприятию – иметь гарантированные поставки сырья.

Кроме того, получает развитие интеграция путем создания формирований холдингового типа. Примером может служить созданное в г. Владимире АО «Ополье-Владимир». В настоящее время его учредителями являются четыре сельскохозяйственных предприятия двух районов области, два молочных завода, Владимирское региональное управление Московского индустриального банка и городской комитет по управлению государственным имуществом г. Владимира. В АО «Ополье-Владимир» хорошо поставлена маркетинговая служба, имеется обратная связь с торговлей и поставщиками сырья, своевременные расчеты с хозяйствами стимулируют их сдавать сырье на его заводы.

На аналогичных принципах действует ОАО «Омский бекон», также являющееся формированием холдингового типа. Здесь трудовой коллектив за счет собственных средств выкупил государственную долю акций Лузинского комбикормового завода и часть акций, находящихся у его работников, а также приобрел контрольный пакет акций Кировского мясокомбината путем погашения его долгов. Одновременно были проведены организационно-технологические мероприятия. Все это позволило создать единую

интегрированную структуру, работающую на конечный результат, и обеспечить рост эффективности производства свинины.

В Алтайском крае с 2002 г. также осуществляется создание вертикально интегрированных структур, в частности в отрасли производства и переработки продукции растениеводства. Так, в единые структуры, имеющие различные организационно-правовые формы, объединяются организации по производству продукции растениеводства, организации по переработке продукции растениеводства в крупы и подсолнечное масло, организации, занимающиеся маркетингом, выполняющие функции товарно-сырьевой биржи, оказывающие полный комплекс финансовых, консалтинговых, юридических и других услуг. Целями такой интеграции являются

- увеличение общего объема и доли конечной переработки продукции сельского хозяйства в крае, повышение ее качества, в первую очередь за счет преодоления последствий дезинтеграции агропромышленного комплекса;
- повышение доходов членов партнерства за счет обеспечения сбалансированности, ритмичности производства и реализации продукции, надежности и устойчивости поставок сырья и материально-технических ресурсов, устранения излишних посреднических звеньев, оптимизации ценообразования на продукцию и ресурсы, снижения суммарных издержек.

На первом этапе такие структуры создавались преимущественно в форме некоммерческих партнерств и полных товариществ. Предусматривались следующие виды деятельности:

- разработка перспективных планов, балансов мощностей поставки-переработки сырья, материально-технического снабжения, финансовых и других ресурсов для участников партнерства;
- обеспечение поставок сырья от сельхозпроизводителей перерабатывающим предприятиям, входящим в партнерство, на основе контрактации (форвардов) и паритетных цен;
- обеспечение поставок материально-технических ресурсов, товаров, оказание услуг для предприятий – поставщиков сырья на основе договоров поручения, агентских договоров по минимально возможным ценам рынка;
- формирование долгосрочных взаимовыгодных интеграционных связей с предприятиями сферы производства техники для АПК, прежде

- всего с предприятиями отрасли сельхозмашиностроения, и машино-технологическими станциями края, участие в создании базовых МТС, территориально максимально приближенных к членам партнерства, организация их ремонтных баз, оснащение необходимым оборудованием, привлечение промышленных предприятий для оказания помощи членам партнерства в ремонте имеющейся техники;
- выявление перспективных потребностей членов партнерства в новой сельхозтехнике, изучение с привлечением Российского объединения «Союзагромаш» и его торгового дома рынков сбыта, размещение заказов на производство или поставки, организация подготовки специалистов по эксплуатации новой техники;
 - разработка и реализация различных схем кооперации (перерабатывающей, торгово-сбытовой, кредитно-банковской, страховой и др.) членов партнерства;
 - оказание предприятиям финансовых услуг по ликвидации неплатежей, восстановлению платежеспособности, применению комбинаций денежных и неденежных расчетов и т.д., в том числе с целью снижения издержек обращения;
 - оказание консалтинговых услуг членам партнерства, разработка и реализация по их поручению инвестиционных, кредитных, инновационных и других бизнес-планов, концентрация ресурсов для залогового фонда с целью обеспечения привлечения кредитных ресурсов на реализацию совместных проектов, поддержания взаимоотношений по этим проектам с кредитно-финансовыми организациями, а также с операторами фондового рынка;
 - оказание услуг в области антикризисного управления и исполнительного производства;
 - подготовка предложений по вопросам деятельности партнерства, относящимся к компетенции властных структур, в том числе по вопросам государственной поддержки некоммерческих организаций, как это предусмотрено соответствующим законодательством РФ, продвижение и практическая реализация этих предложений.

Форма некоммерческого партнерства на первом этапе была выбрана не случайно. Она дает организациям достаточную свободу в плане входа в структуру и выхода из нее, пока они реально не ощутят преимущества интеграции. Практически эта форма соответствует отношениям в консорциуме.

Вместе с тем для повышения управляемости ведущие предприятия по производству пищевых продуктов перешли к слиянию с производителями сырья. Наиболее успешно развиваются интегрированные формирования, созданные на базе перерабатывающих предприятий ОАО «Алейскзернопродукт», Кормиловского завода хлебопродуктов, фирмы «Рики», Барнаульского молочного комбината и др.

По данным Главного управления сельского хозяйства Алтайского края, по состоянию на 1 января 2005 г. в процесс интеграции было вовлечено 7,1% от общего числа крупных сельскохозяйственных предприятий края. Предприятиями интегрированных структур обрабатывается более 370 тыс. га пашни (9,5%), содержится около 50 тыс. голов скота (9,5%), в том числе коров – около 22 тыс. (11%). На этих предприятиях работают 9% занятых на сельскохозяйственных предприятиях края. В 2004 г. данными предприятиями реализовано 11% сельскохозяйственной продукции края, в том числе около 10% зерна, 11% молока, 8% мяса скота и птицы, 24% яйца. При этом более 70% предприятий завершили год с прибылью.

© Аунапу Э.Ф., 2006

НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2006 г.

За I полугодие 2006 г. реальные доходы населения РФ выросли на 11% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. По предварительным данным, средняя зарплата россиянина в июне составила 10975 руб., что на 25% больше, чем в июне 2005 г. При этом задолженность по зарплате в России за год снизилась на 5,5% и составила на 1 июля 5,4 млрд руб. Основные должники (более 90% от суммы задолженности) – частные работодатели. Что же касается сфер образования, здравоохранения и предоставления социальных услуг, а также культуры, то там объем задолженности на 1 июля текущего года составлял менее 1% месячного фонда заработной платы.

Доходы населения растут, а его численность по-прежнему уменьшается. За январь – май россиян стало меньше на 304,7 тыс. чел., или на 0,2%. Сегодня нас 142,4 млн чел. На 15,7% компенсировал естественную убыль населения миграционный прирост. Впрочем, и сама убыль в январе – мае 2006 г. уменьшилась по сравнению с соответствующим периодом 2005 г. на 40 тыс. чел. В целом по стране в первые пять месяцев 2006 г. умерло в 1,6 раза больше человек, чем родилось. Появилось на свет 591,2 тыс. детей, умерло 952,5 тыс. чел. В 2005 г. эти показатели составляли 597,2 тыс. и 998,5 тыс. соответственно.

Количество безработных в стране сегодня составляет 7,5% экономически активного населения. В июне оно сократилось на 0,1% по сравнению с маем и сейчас равняется 5,6 млн чел.

Источник: www.rg.ru