

Институт экономики переходного периода

103918, Россия, Москва, Газетный переулок д. 5 Тел./ факс 229 6596, www.iet.ru

Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России

Авторы:

Серова Е.В. (руководитель проекта)

Храмова И.Г.

Москва

Апрель 2002 г.

<u>1</u>	<u>Введение</u>	3
<u>2</u>	<u>Динамика и масштабы распространения агропродовольственных холдингов</u>	4
<u>2.1</u>	<u>Дефиниции</u>	4
<u>2.2</u>	<u>Динамика и масштабы интеграционных процессов</u>	7
<u>3</u>	<u>Теоретические мотивы. Вертикальная интеграция или диверсификация бизнеса</u> ..	22
<u>3.1</u>	<u>Институциональный подход</u>	22
<u>3.2</u>	<u>Диверсификация бизнеса</u>	24
<u>3.3</u>	<u>Извлечение экономической и/или политической ренты</u>	24
<u>4</u>	<u>Вертикальная интеграция в агропродовольственном секторе (ситуационный анализ зерновой компании «ОГО»)</u>	29
<u>4.1</u>	<u>Связь с теорией вертикальной интеграции</u>	29
<u>4.2</u>	<u>Функциональная структура Компании</u>	33
<u>4.3</u>	<u>Управленческая структура компании (центры прибыли)</u>	36
<u>5</u>	<u>Последствия деятельности агропродовольственных холдингов в российском сельском хозяйстве</u>	38
<u>6</u>	<u>Выводы и рекомендации</u>	42
<u>7</u>	<u>Использованная литература</u>	44

“Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России”

1 Введение

В конце 90-х гг. в российском агропродовольственном комплексе начались интенсивные интеграционные процессы. Смысл этих процессов состоит в том, что не сельскохозяйственные компании начали проявлять большой интерес к сельскому хозяйству, инвестировать в отрасль и с различной степенью самостоятельности заниматься производством сельскохозяйственной продукции. Рубежом в начале этих процессов мы склонны считать 1998 г., а именно августовский финансовый кризис. Резкая многократная девальвация рубля, блокировавшая импорт в страну продовольствия, в частности, создала условия для импортозамещения, повысила конкурентоспособность отечественного продовольствия, резко сократила его убыточность. Стало выгодно производить и экспортировать, а не импортировать. Стало выгодно инвестировать, поскольку сельскохозяйственное производство стало рентабельным и поскольку прибыль от сельскохозяйственной деятельности стало возможным получить при относительно небольших объемах инвестиций.

Основными инвесторами, как мы отметили, стали частные несельскохозяйственные компании, которые, либо вовсе не были связаны с аграрным сектором, либо были потребителями его продукции, либо, наконец, поставщиками ресурсов сельскому хозяйству.

К настоящему времени отсутствует полная картина происходящих процессов: неизвестны масштабы процессов, формы и характер и инвестирования, неясны и мотивы, в силу их большого многообразия, подобных процессов. На протяжении ряда лет мы следим за развитием событий. В докладе, подготовленном лабораторией аграрной политики в рамках проекта, финансируемого USAID, в 2001 г. эта проблема была поставлена.¹ В настоящем докладе обобщается опыт исследования, проведенного в 2002 г. целью которого было определение мотивов вертикальной интеграции в сельское хозяйство, причин возросшей привлекательности аграрного сектора, на протяжении десятилетий считавшегося «черной дырой», съедавшей огромные

¹ Развитие российского агропродовольственного рынка в транзитных условиях, ИЭПП, 2001, с.19-25

финансовые ресурсы без видимых признаков стабилизации, для несельскохозяйственных компаний.

Отсутствие статистических данных о компаниях делает невозможными на данном этапе исследования аграрных холдингов количественные оценки происходящих процессов. Поэтому, основной упор в нашем исследовании был сделан на проведение ситуационного анализа (case study) конкретной типичной российской компании, работающей на зерновом рынке.

В заключении делаются выводы из проведенного исследования, дается оценка последствия деятельности агропродовольственных холдингов как для развития сельскохозяйственного сектора экономики и сельской местности, а также возможный сценарий развития инвестиционной активности в среднесрочной перспективе.

2 Динамика и масштабы распространения агропродовольственных холдингов

2.1 Дефиниции

К настоящему времени среди российских экономистов-аграрников отсутствует четкое определение процессов инвестиционной активности несельскохозяйственных компаний в аграрной сфере и процессов вертикальной интеграции: характеристики феномена варьируют от вертикальной интеграции, агропродовольственных холдингов, до поддержки идеи возникновения нового уклада в аграрном секторе России (т.н. сельскохозяйственные операторы - Д.Р.). Между тем, вопрос о дефиниции явления - не праздный, он важен как для вычленения интересующих нас как исследователей явлений из всего многообразия процессов интеграции в продовольственной цепи, так и для прогноза возможных путей его развития в перспективе.

В центре нашего внимания в ходе исследования, при первом приближении были и продолжают оставаться процессы, относящиеся к вертикальной интеграции.

Напомним (со ссылкой на Д. Грира [3]), что объединение нескольких производителей (операторов), действующих на одном уровне продуктовой вертикали, относится к горизонтальной интеграции. В данном случае, процессы концентрации земли и других производственных активов в сельском хозяйстве, хотя и весьма интересны *per se*, и крайне важны именно сейчас, уже хотя бы в силу того, что спор о двух, трех или 4-х структурной модели российского сельского хозяйства, так еще и не закончен, а крестьянское (фермерское) хозяйство (следовательно, мелкое, и подпадающее под льготное налогообложение, по определению), имеющее в обороте 2-3 тыс. га, и по уровню прибыльности превышающее крупное сельхозпредприятие – не

такая уж и редкость, не попадают в сферу нашего рассмотрения. Вертикальная интеграция имеет место в том случае, если происходит объединение производителей, действующих на последующих стадиях продуктовой вертикали. И, наконец, все, что не относится ни к горизонтальной, ни к вертикальной интеграции, может быть отнесено к интеграции конгломератного типа. Конгломератная интеграция отличается большим разнообразием и может быть разделена, в свою очередь, на три класса а) продуктивное объединение конгломератного типа, если речь идет об объединении производителей различных, но схожих продуктов; б) рыночное объединение конгломератного типа, когда в процесс интеграции вовлечены компании производители одного и того же продукта, но действующие на отдаленных рынках; в) и наконец, объединение чисто конгломератного типа, когда речь идет об объединении компаний, не имеющих ничего общего в производстве. Два последних типа интеграции, как раз и составляли предмет нашего рассмотрения.

При этом, говоря о вертикальной интеграции, следует иметь ввиду различное (порой даже вольное) толкование и этого явления, а также то, что применительно к нашему исследованию, нас интересовал лишь определенный сегмент этого явления. Сошлемся на классификацию Д. Родеса, приводимую, вj вставке 1.

Вставка 1

Это дало основание Д. Родесу заметить, что «одни и те же термины порой имеют разный смысл для разных людей» [7]. Смысл разных подходов состоит в установлении соотношения между вертикальной координацией и вертикальной интеграцией, как таковой. Является ли контракт между двумя вертикальными стадиями производства случаем вертикальной интеграции, или это все-таки вертикальная координация. «Иногда вертикальная интеграция на основе единой собственности и производственный контракт сваливаются в одну кучу под названием вертикальная интеграция. Включение контрактных отношений в понятие вертикальной интеграции является вторым, и очевидно, худшим использованием этого термина» Мы, в нашем дальнейшем исследовании будем придерживаться следующего подхода [7]:

Существуют *рыночные транзакции*, это случай, когда сделка происходит на открытом рынке и достаточно быстрой оплатой. В США, например, оплата поставки в течение 10 дней также относится к разряду операции а открытом рынке. Это то, что МакФетридж называет «классическая контрактация» *classical contracting* [24].

Существуют контрактные отношения, когда покупатель и продавец заключают достаточно долгосрочный контракт (он может быть устным или письменным). МакФетридж называет производственный контракт «relational contracting». При всем разнообразии видов контрактов можно выделить две группы: рыночный контракт или контракт на покупку (*marketing or procurement contract*), в котором оговариваются сроки поставки, условия платежа, цены, поставка и пр. По сути это контракт с отсроченной поставкой (более 10 дней). Вторая группа контрактов - производственный контракт (*production contract*), который представляет собой обязательство осуществить производство (откорм скота, птицы), произвести продукт, принадлежащий другому лицу. Этот вид контрактов еще называют квази-интеграция, имея в виду, что вертикальная интеграция - это нечто другое.

Вертикальная интеграция - означает объединение последующих стадий под единой собственностью. «В узком смысле слова вертикальная интеграция это владение». МакФетридж относит к вертикальной интеграции случай, когда стороны взаимно владеют друг другом» [24]. Гриир отмечает, что компании вертикально интегрированы, потому, что они «комбинируют под единой собственностью несколько стадий производственно-сбытового процесса» [3].

Первый и второй тип отношений в дальнейшем мы будем называть вертикальной координацией «vertical coordination». То есть то, что регулируется контрактами различной степени интеграции, есть вертикальная координация, то, что объединяется под единой собственностью - есть вертикальная интеграция. То, что контракты вертикальной интеграции не смешиваются с полной вертикальной интеграцией видно на примере официальной американской статистики, которая показывает крайне незначительный удельный вес контрактов вертикальной интеграции как таковой в аграрной экономике. В 70-м г. 5,3% всей сельскохозяйственной продукции в США производилось на условиях полной вертикальной интеграции, в 1990 г. этот показатель составлял – 7,6%. [18, с.44]

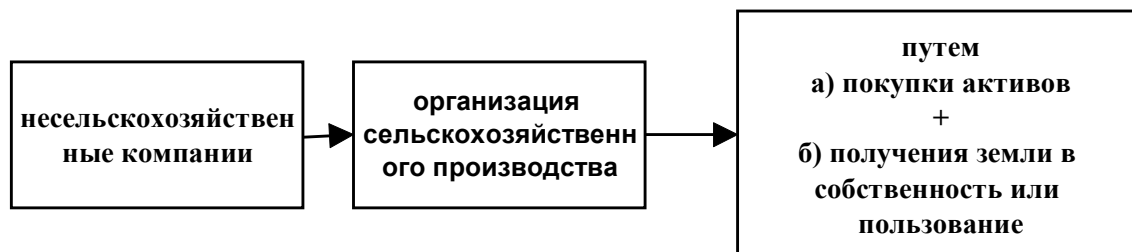
Во-вторых, объектом нашего исследования являются несельскохозяйственные компании-инициаторы интеграционных процессов. Это уточнение следует считать важным, поскольку предполагает исключение из сферы рассмотрения сельскохозяйственных производителей, интегрирующих в последующие стадии

продуктовой цепочки (мощности по переработке мяса и молока, выпечке хлеба, создание собственной сети сбыта и общепита).

Имея в виду вышесказанное, правильнее было бы определить, что объектом нашего исследования являются агропродовольственные холдинги.

Что такое агропродовольственные холдинги? Схематично их можно представить следующим образом:

Кто? Что? Как?



Из схемы видно, что к агропродовольственным холдингам мы относим несельскохозяйственные компании: это компании, торгующие сельскохозяйственной продукцией, компании, покупающие сельскохозяйственное сырье (перерабатывающие предприятия), компании-поставщики ресурсов для сельского хозяйства (комбикорма, удобрения, сельхозтехника), и наконец, компании прежде не связанные с сельским хозяйством (металлургические предприятия, напр.).

Агропродовольственные холдинги, далее – это компании, которые организуют самостоятельное производство сельскохозяйственной продукции (то есть, интеграция под единой собственностью).

Наконец организация сельскохозяйственного производства агрохолдингами осуществляется либо с использованием активов бывших сельхозпредприятий, приобретенных в ходе процедуры банкротств, в частности, либо новых активов, приобретенных агрохолдингами, начавшими сельхозпроизводство. Сельскохозяйственное производство ведется агрохолдингами на земле, полученной в пользование (аренда пая, участка), либо в собственность (в случае покупки). Возможны случаи внесения земли в уставной капитал создаваемой компании.

2.2 Динамика и масштабы интеграционных процессов

Процессы вертикальной интеграции в российском продовольственном комплексе, с одной стороны, не уникальны. Все индустриально развитые западные страны в прошлом веке (в США несколько раньше, в Западной Европе исторически позже) особенно в послевоенный период (50-70 гг.) в той или иной мере пережили

период бурной инвестиционной активности несельскохозяйственных компаний в сельское хозяйство. Как правило, он приходился на периоды, совпадавшие с аграрными кризисами (когда на фермеров давили непогашенные долги, цены на землю падали, инвестирование становилось относительно дешевым.), разворачивающимися на фоне экономического подъема в других секторах экономики, с проведением аграрных реформ, началом индустриализации аграрного сектора. Два основных мотива определяли эти процессы: во-первых, со стороны сельского хозяйства - недооценка земли, как важнейшего фактора производства в аграрном секторе (стагнирующий земельный рынок, вызванный бедностью самих производителей, и отсутствие надлежащего законодательства для земельного оборота); с другой стороны, декапитализация в сельском хозяйстве, обремененного долгами, как результат – ограниченный доступ к долгосрочным кредитным ресурсам; во-вторых, со стороны внешних инвесторов – отсутствие гарантий исполнения контрактов, что снижало эффективность работы по контрактам, а также уже упомянутая декапитализация в сельском хозяйстве резко повышала отдача от инвестиций. Нечто похожее происходит в наши дни в Российском сельском хозяйстве.

С другой стороны, формирование агропродовольственных холдингов не является абсолютно новым российским явлением конца 90х гг. В российском аграрном секторе уже в середине 90-х гг. было немало примеров, когда несельскохозяйственные компании инвестировали в сельхозпроизводство и создавали вертикально интегрированные производственные структуры.

Во-первых, агропродовольственные холдинги создавались в российской экономике в форме так называемых финансово-промышленных групп (ФПГ). По состоянию на начало 1998 г., по имеющимся данным из 46 ФПГ, работавших в России, 17 действовало в сфере АПК, а непосредственно сельским хозяйством занималось 8 из них.

С другой стороны, формирование агропродовольственных холдингов не является абсолютно новым российским явлением конца 90х гг. В российском аграрном секторе уже в середине 90-х гг. было немало примеров, когда несельскохозяйственные компании инвестировали в сельхозпроизводство и создавали вертикально интегрированные производственные структуры.

Во-первых, агропродовольственные холдинги создавались в российской экономике в форме так называемых финансово-промышленных групп (ФПГ). За год до

финансового кризиса, по имеющимся данным из 46 ФПГ, работавших в России, 17 работало в сфере АПК, а непосредственно сельским хозяйством занималось 8 из них.

Их формирование и деятельность были соответствующим образом законодательно оформлены: Указ Президента “О создании ФПГ в РФ” от 5 декабря 1993 г. и Положение о ФПГ, утвержденное указом, Программа содействия формированию ФПГ от 16 января 1995 г.; в ноябре 1995 г. был принят специальный закон о ФПГ (Закон № 190-ФЗ от 30 ноября 1995 г.), указ Президента РФ “О мерах по стимулированию создания и деятельности ФПГ от 1 апреля 1996 г..

На наш взгляд, деятельность финансово-промышленных групп, во всяком случае в продовольственном комплексе представляла собой попытку адаптации к рынку со стороны государства, а также попытку возврата к системе государственного регулирования на микроуровне (то есть на уровне отдельно взятых компаний). Это понятно уже потому, что сначала была принята законодательная база по регулированию деятельности финансово-промышленных групп, и лишь потом стали возникать подобные структуры (то есть законодательная база подводилась не под возникшее явление, а с точностью до наоборот). В агропродовольственном комплексе, во всяком случае, ФПГ, создаваемые по указке сверху, не получили большого распространения. Они возникали и прижились, главным образом, в регионах, со значительным регулирующим влиянием на рынок со стороны региональной администрации (Воронежская, Орловская области, например); ориентировались на финансовые вливания из региональных бюджетов, и принимали правила игры распределительной системы. Именно структуры такого рода официально регистрировались в государственном реестре как ФПГ, и о них известно достаточно много.

С другой стороны, вертикально интегрированные структуры возникали в продовольственном комплексе в этот же период времени и по инициативе частных компаний и финансовых структур. Осознавая привлекательность продовольственного сектора для инвестирования и имея ресурсы, начали заниматься сельскохозяйственным производством, переработкой и торговлей продовольствием. Наиболее известна деятельность в российском продовольственном комплексе таких финансовых групп Инкомбанк, Группа Альфа, Менатеп.

Наиболее интересным примером такого рода деятельности явилась реализация проектов Инкомбанком, который через свою специализированную компанию занимался производством и переработкой сахара и подсолнечника. Компании в структуре Инкомбанка авансировали сельскохозяйственных производителей в

основных районах производства сахарной свеклы и подсолнечника. Одновременно кредиты под договоры на покупку сырья получали сахарорафинадные и масложировые комбинаты, в число этих предприятий попали крупнейшие в стране производители такие как, Усть-Лабинский, Ростовский, Краснодарский и другие.

Создавая вертикально интегрированные структуры в продовольственном секторе, эти компании все же использовали только схему краткосрочного кредитования, как производителей сырья (сезонный кредит), так и перерабатывающие предприятия. Вопрос о покупке активов сельскохозяйственных предприятий, а тем более земли и самостоятельном организации производства - тогда не стоял.

С этой точки зрения можно говорить о принципиальном отличие процессов вертикальной интеграции последних двух-трех лет от подобных же процессов середины 90-х гг. В чем заключаются эти отличия? Можно выделить несколько моментов:

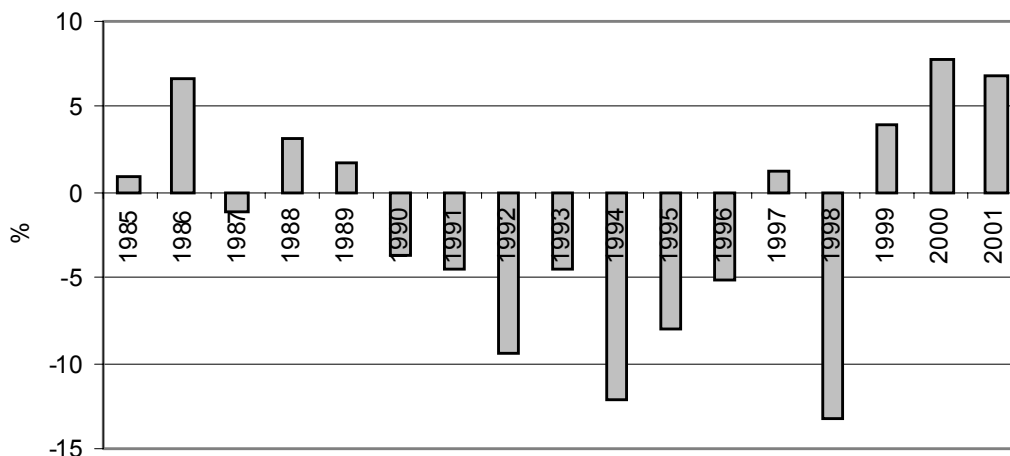
Сельское хозяйство стало привлекательным для производственного инвестирования. Не сезонное кредитование (хотя последнее также достаточно большое распространение получило в последние годы), а именно организация собственного производства со стороны не сельскохозяйственных компаний.

Речь идет об инвестициях и организации производства в крупных масштабах; при этом речь идет не о единичных случаях, а о повсеместной практике.

Инвесторами становятся частные несельскохозяйственные компании, тогда как в прежние годы интеграционные связи в большей степени инициировались самими сельхозпроизводителями (переработка в хозяйстве), либо региональными властями (как уже отмечалось),

Что можно сказать в пользу высокой динамики инвестиций в сельское хозяйство за годы, прошедшие после кризиса. В сельском хозяйстве третий год продолжается рост. Динамика роста сельскохозяйственного производства в 2001 г. составила 6,8%. Это означает, что среднегодовой темп роста в 1999-2001 годах достигал 6,2%, для сравнения в предшествующей реформам пятилетке среднегодовой темп роста сельхозпроизводства был чуть более 100,1% (Рисунок 1).

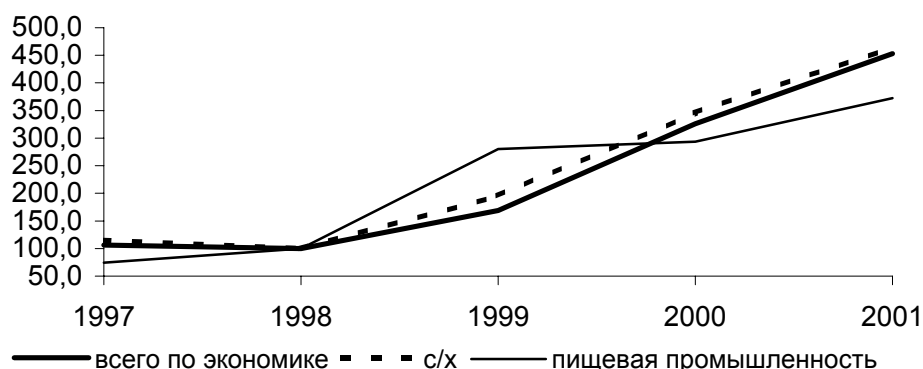
Рисунок 1. Темпы роста аграрного производства в России, 1985-2001 гг.



Источник: Российская экономика в 2001 г., ИЭПП, годовой отчет, М., 2002, с.

На фоне этого роста в 2001 году инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство выросли более чем в 4 раза по сравнению с 1997 годом (Рисунок 2). Более того, темпы роста инвестиции в сельское хозяйство за прошедшие после кризиса годы оказались выше не только темпов роста инвестиций в пищевую промышленность, но даже в экономику в целом.

Рисунок 2. Динамика инвестиций в основной капитал, 1997=100, в %

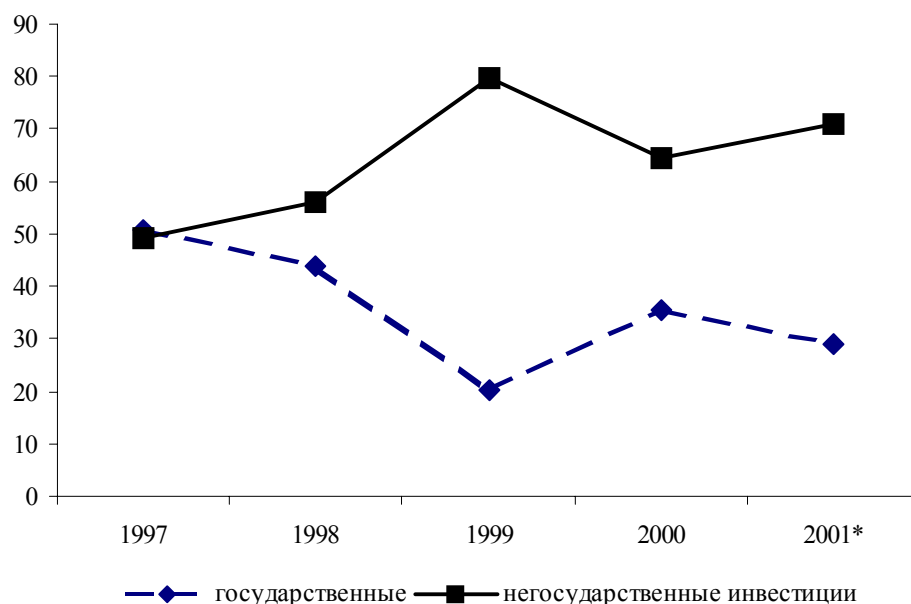


Источник: Социально-экономическое положение России, Январь-октябрь 2001, Госкомстат, ноябрь 2001

При этом, разложив совокупный объем инвестиций в сельское хозяйство на две составляющие - государственные инвестиции и негосударственные инвестиции (за годы, по которым имеются данные), мы видим, что за последние несколько лет долгосрочные инвестиции в отрасль со стороны государство падали (одновременно с сокращением удельного веса общего уровня государственных расходов на сельское хозяйства в бюджете) при одновременном росте не государственных инвестиций. Естественно, мы не можем с точностью сказать, кем осуществлялись эти «негосударственные» инвестиции капитального характера. Но учитывая высокий

уровень убыточности сельхозпредприятий (несмотря на резкое сокращение этого показателя именно в последние годы), а также отсутствие источников в самих хозяйствах для капитальных инвестиций, вполне логично предположить, что основной объем этих инвестиций приходился именно на несельскохозяйственные компании, который стали работать в аграрном секторе (Рисунок 3).

Рисунок 3. Динамика государственных и негосударственных инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве, в % *



* - удельный вес государственных и негосударственных инвестиций в совокупном объеме инвестиций в сельское хозяйство.

Источник: Социально-экономическое положение России, Январь-октябрь 2001, Госкомстат, ноябрь 2001

Ответ на вопрос о масштабах инвестиций, равно как и об их динамике, затруднен в силу отсутствия конкретных данных о числе агрохолдингов о реальных объемах их инвестиций, об объемах земли в обороте; мы можем сослаться на экспертные оценки.

Интеграционные процессы (1999 г.) начались в так называемых регионах «зернового пояса». Это регионы - крупных производителей зерна и подсолнечника, сахарной свеклы - Северный Кавказ (Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края), Центрально-Черноземный регион (Воронежская, Белгородская и пр. области), Поволжье - Волгоградская Саратовская области). То есть несельскохозяйственные компании, в первую очередь, стали заниматься сельскохозяйственным производством именно в этих районах. Ответ на вопрос почему,

связан с производственной специализацией этих регионов: это регионы - крупные производители зерна и подсолнечника, в первую, очередь, и сахарной свеклы, во-вторую. Зерновое производство за все годы рыночных реформ, при самых неблагоприятных с точки зрения урожая годах, оставалось рентабельной культурой, зерновое производство - прибыльным. В годы максимального распространения бартера - устойчивым субституту денег. В последние годы средняя рентабельность зернового производства колебалась в пределах 200-300%. То есть привлекательность зернового сектора для инвестирования частных компаний - очевидна. Столь же очевиден интерес к сектору подсолнечника: Практически сразу же после либерализации торговли в начале 90-х гг. до 40% производимого в стране подсолнечника уходило на экспорт. Введение ограничений на экспорт подсолнечника, лишь переориентировало определенным образом географию потоков, не сделав работу бизнес в этом продуктовом сегменте менее рентабельным. И наконец, сахарной производство, несмотря на в целом кризис, который переживает российский сахарный сегмент, производство сахарной свеклы остается весьма рентабельным бизнесом для контролирующих сахарный сегмент компаний, который делают прибыль на импорте сахарного сырца (за счет объема оборота) и на отечественном сахара за счет высокого уровня рентабельности [см. 25 с. 89].

Два последних года география интеграционных процессов продвинулась на север, главным образом за счет того, что несельскохозяйственные компании нашли и здесь высокорентабельные отрасли для инвестирования: животноводство - в первую очередь, отрасли с быстрой отдачей на инвестиции - короткий цикл откорма - птицеводство, свиноводство, а также молочное скотоводство.

Оценить масштабы распространения процессов вертикальной интеграции в аграрном секторе в настоящее время достаточно сложно, поскольку отсутствует официальная статистика, которая бы описывала данное явление и давала бы его количественные оценки. Некоторое представление о масштабах деятельности агрохолдингов могут дать данные (Таблица 1), включающие информацию о 21 вертикально интегрированной компании (этот список охватывает только небольшую часть ныне действующих агрохолдингов (общее число которых вряд ли известно).

Таблица 1. Некоторые показатели деятельности ряда агрохолдингов (2000 г.)

Наименование агрохолдингов	Регион	Сельхозпредприятия, вошедшие в агрохолдинг	Численность в средн. работников, чел.	Площадь сельхоз.угодий, тыс. га	Выручка от реализ., млн. руб.	Валовой доход, млн. руб.
ОАО "ГАЗПРОМ"*	Межрегиональный	64 сельхозпредприятия	22421	422	1526	345
ОАО "Орловский Агрокомбинат"	Орловская область	19 агрофирм (более 100 бывших сельхозпредпр.)	12880	379	880	356
ОАО группа компаний "АГРОХОЛДИНГ"	Межрегиональный	9 птицефабрик и свинокомплексов	3160	1	873	67
ОАО "Михайловский"	Межрегиональный	9 сельхозпредприятий	4577	20	819	199
ОАО "БАШ-ПТИЦЕПРОМ"	Республика Башкортостан	6 птицефабрик	3225	8	492	63
ОАО "Орловская Нива"	Орловская область	22 агрофирмы (более 100 бывших сельхозпредпр.)	10196	314	465	179
ОАО "Стойленская Нива" **	Межрегиональный	63 сельхозпредприятия	11063	273	448	122
ОАО "АГРИКО"***	Межрегиональный	10 сельхозпредприятий	2571	70	256	35
ОАО "ОГО –Агропром"	Межрегиональный	13 птицефабрик	2107	200	250	3
ОАО "ЭФКО"	Белгородская область	19 сельхозпредприятий	3318	46	179	28
ЗАО АПП "РИФ"	Белгородская область	19 сельхозпредприятий	4072	83	177	11
ОАО "Орелагропромснаб"	Орловская область	5 филиалов	2797	92	126	21
ТРАНСАГРО Юниделл Груп	Межрегиональный	4 сельхозпредприятия	1999	31	125	13
Агрохолдинг "ЮГ РУСИ"	Ростовская область	14 сельхозпредприятий	3760	142	122	18

ОАО "МАЛИНО"	Московская область	3 сельхозпредприятия	1054	11	121	23
ЗАО "Гелиопакс"	Волгоградская область	3 сельхозпредприятия	512	33	78	32
ОАО "Дон-хлебопродукт"	Ростовская область	5 сельхозпредприятий	495	26	49	13
ОАО "Грайворонская МТС АПК"	Белгородская область	4 филиала	342	14	29	14
ОАО "Башкирэнерго"	Республика Башкортостан	5 агрохозяйств	899	18	22	-2
ЗАО "ШТЕРН-АГРО"	Орловская область	2 сельхозпредприятия	372	8	21	11

Источник: по данным Всероссийского института аграрных проблем Россельхозакадемии и ИАР

Уже только по этой группе компаний видно, что они обрабатывают более 3 млн. га пашни. По данным экспертных оценок, процессами вертикального интегрирования в сельском хозяйстве охвачено несколько млн. га пашни, то есть скорее порядка 8-10% общей площади пашни в стране. На самом деле, масштабы явления, скорее всего, больше. Кроме того, следует иметь в виду, что процессы создания агрохолдингов имеют достаточно высокую степень географической концентрации. Как правило, они распространены в районах-крупных производителях зерновых и масличных: Северный Кавказ, главным образом, Ставропольский край и Ростовская область, Центрально-Черноземный район (Белгородская, Воронежская области и пр.). Так, по данным экспертных оценок, около 40% пашни в Ростовской области обрабатывается агрохолдингами (агрохолдинг «Юг Руси» имеет в обработке порядка 200 тыс. га земли, что соответствует примерно 3% от общей площади сельхозугодий в области), в Ставропольском крае более половины всей земли обрабатывается агрохолдингами, крупнейшим из которых – Лукойл-Маркет. «Стойлинская Нива», гигантский агропродовольственный холдинг, имеет порядка 300 тыс. га земли в обработке, в областях Центрально-Черноземной зоны, главным образом, в Белгородской и Тамбовской областях, что составляет соответственно 9,3% и 6,3% общей посевной площади в этих областях.

В регионах с «маргинальным» зерновым производством (где урожайность зерновых, как правило, не превышает 10-12 ц/га) частные несельскохозяйственные компании не инвестируют в зерновое производство, здесь их интерес сосредоточен на индустриальном откорме птицы и свиноводстве. Достаточно, напомнить крупнейшего производителя свинины в Западно-Сибирском регионе – «Омский бэкон», который был куплен несколько лет назад компанией «Сибнефть», превратившись в итоге из предприятия-банкрота в крупнейшего производителя свинины в Сибирском регионе. В Вологодской области, например, из пяти птицефабрик у четырех, в том числе по две - производство бройлеров (Шекснинская и Череповецкий бройлер) и две по производство яиц (Малечкино и Ермаково), контрольный пакет акций уже принадлежит крупным частным компаниям. Примерно половина российских птицефабрик в настоящее время контролируется частными несельскохозяйственными компаниями. В Челябинской области крупнейшим свиноводческим комплекс «Красногорский» купила частная торгово-производственная компания «Ариант», работающая в продовольственном комплексе.

Мотивы вертикального интегрирования (формирования агропродовольственных холдингов)

Один из наиболее важных вопросов, который возникает при анализе деятельности агропродовольственных холдингов, это объяснение мотивации несельскохозяйственных компаний при их инвестировании в сельское хозяйство. Что «заставляет» компании инвестировать в сельское хозяйство. Ответ на этот вопрос, на наш взгляд, позволит сделать следующий шаг: объяснить последствия деятельности компании в продовольственном комплексе, исходя, соответственно из краткосрочных, или долгосрочных целей их деятельности. Условно, мы выделяем, так называемые «внешние» мотивы, то есть те, которые лежат как бы на поверхности явления, либо те, которые сами компании выдвигают в качестве мотива своей инвестиционной активности; и, с другой стороны, теоретические мотивы, то есть мы попытались дать объяснение происходящим процессам с точки зрения экономической теории.

Внешние мотивы организации сельскохозяйственного производства несельскохозяйственными компаниями

Мотивы вертикального интегрирования в сельскохозяйственное производство различны. Мотивы, лежащие на поверхности - как объясняют свои шаги сами компании, или мотивы, вытекающие из шагов, предпринимаемых ими. Мы их называем - внешними мотивами. Условно их можно сгруппировать следующим образом:

Обеспечение стабильных поставок сырья на переработку (для перерабатывающих предприятий, либо для компаний, которые выросли из переработки). Здесь формы инвестирования в сельскохозяйственное производство могут быть следующими: покупка сельхозпредприятия (неземельных активов и покупка/аренда земельных паев) по такой схеме работает компания «Юг Руси» (Ростовская область); приобретение сельхозтехники, кормов и других материально-технических ресурсов для сельхозпроизводителей, которые будут работать по контракту с инвестором; авансирование сельхозпроизводителей для покупки кормов и других материальных ресурсов в условиях нехватки оборотных средств (в Пермской области по такой схеме работает компания «Перммолоко», контролирующая 50% областного рынка молока); приобретение дорогостояще сельхозтехники (в том числе импортной) по лизингу на срок до 3-х лет для сельхозпредприятий (например, молочное оборудование, комбайны, другая сельскохозяйственная техника). По схеме

лизинга импортной сельскохозяйственной техники для сельхозпроизводителей работает Вологодский молокозавод с молочными фермами.

Контроль над использованием инвестиций – для поставщика ресурсов (сельскохозяйственная техника, другие ресурсы). Поставка ресурсов в форме товарного кредита используется поставщиками ресурсов сравнительно давно. Однако поставка ресурсов не дает возможности контролировать процесс производства. В тоже время не секрет, что уровень управленческой культуры на сельхозпредприятиях крайне низок. Неэффективность управления, неэкономное использование ресурсов, высокий уровень потерь на всех стадиях производственного цикла приводит к большим потерям «на выходе». в виде снижения надоев, урожайности, и пр. Все это снижает доходность от инвестиций. Установление управленческого контроля со стороны инвестора, которые зачастую назначают своих менеджеров позволяет повысить отдачу от вложений. Низкая производственная культура и низкая эффективность производства - важный мотив для основных инвесторов. Практика организации сельхозпроизводства показала, что ни крупномасштабные инвестиции, ни современная техника, ни полное обеспечение сельхозпроизводителей ресурсами не являются гарантиями высокой результативности производственного процесса, а также оплаты получения ресурсов. Низкая производственная культура, отсутствие квалифицированных кадров, низкая мотивация труда, потеря навыков квалифицированного труда могут иметь своим результатом низкую отдачу на вложенные средства. Установление управленческого контроля над производством дает возможность повысить отдачу от вложений, то есть эффективность производства.

Выбивание долгов за получение кредиты и ресурсы – поставщики ресурсов. Невозможность добиться возврата долгов приводит к тому, что частные компании отбирают землю у сельхозпроизводителей в соответствии с размером долга. Нередко сельхозпроизводители, получившие ресурсы, к моменту поставок продукции после уборки нарушали форвардные контракты и продавали продукцию покупателям, предлагавшим более выгодные условия на момент поставки. Аренда земли, сопровождающая поставку ресурсов, позволяет устанавливать управленческий контроль за самим процессом производства, дает возможность инвесторам отслеживать получение продукции «на выходе».

Проблема сбыта продукции своей специализации, расширения сбыта, особенно в случае, если речь идет о продукции, являющейся сырьевым ресурсом для сельского хозяйства - корма, например. Одним из наиболее характерных примеров является

инвестирование зерновыми компаниями, продающими кормовое зерно, в последующие стадии вертикальной цепочки, в частности, в животноводство (производство птицы, свинины). По мнению руководителей ряда компаний, сырьевой продукт имеет ограниченные возможности реализации по сравнению с конечной (готовой продукцией). Этот тезис, правда в небольших объемах, доказала практика начала 90-х гг., когда сельхозпроизводители, испытывавшие трудности с реализацией своей продукции, создавали переработку в самом хозяйстве, и далее продавали на конечном потребительском рынке готовую продукцию. Принцип одинаков, но различаются масштабы процесса, поскольку подобные инвестиции стали осуществлять крупные компании.

Возможность получения налоговых льгот (до 2002 г. во всяком случае) – для всех предприятий, занимающихся сельскохозяйственным производством – это также является важным мотивом для инвестирования. Несельскохозяйственные компании, которым удавалось зарегистрировать свои филиалы как сельскохозяйственные предприятия (не менее 70% выручки от реализации сельхозпродукции) получали налоговые льготы, которые распространяются на всех сельхозпроизводителей. К этой же категории относятся и предприятия первичной переработки сельхозсырья (мукомольные, мясной и молочной промышленности, в частности, не уплачивают налога на имущество).

Низкие барьеры входа в отрасль. На наш взгляд - это едва ли не основная причина инвестиционной активности несельскохозяйственных компаний в последние годы. Естественно, сами компании в таком виде не формулировали мотив своей инвестиционной активности, но употребляли схожее определение, отмечая, что сельхозпроизводством заниматься стало выгодно, или прибыльно.

Однозначно ответить на вопрос о величине барьеров входа в данную отрасль не представляется возможным, поскольку мы не проводили количественных оценок, хотя, скорее всего в настоящее время - эта проблема не представляется невыполнимой. Тем не менее, чисто умозрительно очевидно, что барьеры входа в сельское хозяйство - не являются невысокими. При этом естественно, надо иметь в виду, что любые затраты и усилия, которые предпринимает фирма, чтобы проникнуть на новый для нее рынок. Следует рассматривать, как входные барьеры. Для организации предприятия, предприниматель вынужден пойти на риск, нести расходы по получению заемного капитала, нанять рабочих и пр. Если предприниматель несет расходы по организации предприятия, соизмеримые с расходами других подобных компаний, то речь идет о

нормальных издержках бизнеса, а не труднопреодолимыми препятствиями для входа в отрасль.

Сделав эту оговорку, мы утверждаем, что барьеры входа в сельское хозяйство для несельскохозяйственных компаний в настоящее время очень невысокие. Во всяком случае относительно, например, организации производства в несельскохозяйственных отраслях экономики, например, строительство предприятия по переработке сельхозсырья.

Что говорит в пользу утверждения о невысоком уровне барьеров? Во-первых, сельское хозяйство нигде и никогда не было монополизированной отраслью, и российское сельское хозяйство – не исключение. Во-вторых, уровень первоначальных инвестиций в организацию сельхозпроизводства – очень незначительный по двум причинам. С одной стороны, стоимость активов действующих сельхозпредприятий относительно невысокая – особенно, если принять во внимание тот факт, что несельскохозяйственные инвесторы покупают предприятия-банкроты, либо убыточные хозяйства. Проблема долгов при этом решается просто: на месте старого предприятия-банкрота создается новое предприятие, которое не берет на себя долги старого.

С другой стороны, основная часть компаний-инвесторов организует производство в сельском хозяйстве, арендуя землю. Стоимость аренды земли (а не покупка паев, либо участков) в условиях, когда отсутствует рыночный земельный оборот в сельском хозяйстве, очень невысокая, даже притом, что компания вынуждена иметь дело с тысячами мелких пайщиков и соответственно нести издержки по заключению договоров с ними. Впрочем, и цена земли, в случае ее покупки (а такие примеры конечно, есть) также невысокая опять таки по причине отсутствия цивилизованного рыночного оборота земель сельскохозяйственного назначения.

По оценкам директора Института конъюнктуры аграрного рынка Д. Рылько, стоимость аренды земли в Черноземной зоне составляет – порядка 10%-20% от стоимости урожая, то есть ставка арендной платы варьировала от 300 до 600 руб. с 1 га [22, с. 63]. «Это только денежная оценка нереализованной продукции», отмечает Д. Рылько. Реальные ставки – существенно ниже. Они отражают высокие риски в сельском хозяйстве и низкую ликвидность произведенной продукции. [22, с 63]. При этом, ставки арендной платы существенно колеблются по регионам: от 4-8 долл. за 1 га пашни в Самаре и Саратове, до 12-30 долл. в Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях [26].

В случае покупки земли при организации сельскохозяйственного производства ставки также очень низкие и по оценке Д. Рылько они составляют порядка 10% от уровня средних ставок за аналогичные земельные участки в США.

В случае, если в создаваемые агрохолдинги сельхозпредприятия входят путем передачи своего пая, то есть, если пай вносится в уставной капитал новой компании - это совсем ничего не стоит компании-интегратору. А в случае будущего выхода из компании владелец пая не получает назад своей земельной доли, но может рассчитывать на денежную компенсацию в случае, если сможет реализовать свои акции по рыночной цене.

Принятие закона об обороте земель сельхозназначения, несколько вариантов которого усиленно обсуждаются в настоящее время, позволит, компаниям, организующим сельскохозяйственное производство не арендовать землю, а приобретать ее в собственность. Тем не менее, нынешняя ситуация, сложившаяся в связи с инвестиционной деятельностью несельскохозяйственных компаний, позволяет предположить, что снятие легальных запретов на земельный оборот в сельском хозяйстве вряд ли вызовет одномоментный всплеск активности на земельном рынке именно со стороны этой группы сельскохозяйственных оперантов. По нашему мнению, в условиях достаточно высоких рисков в сельском хозяйстве, аренда земли компаниями, организующими бизнес в сельском хозяйстве, предпочтительней ее покупки. Покупка земли является, безусловно, более дорогостоящей операцией, а в условиях не работающего земельного рынка (у нас мало оснований предполагать, что он заработает в ближайшее время даже при условии принятия закона) – приобретение земли в собственность превращается в своего рода барьер выхода из отрасли, в случае, если компания принимает решение о прекращении сельскохозяйственного производства.

Этого же мнения придерживаются и сами компании-инвесторы. Их мнение – покупка земли дороже и не рациональна. К тому же она порождает и определенную социальную проблему на селе. Крупный земельный собственник – а именно таковыми потенциально становятся несельскохозяйственные компании инвесторы ассоциируется с барином, помещиком, особенно у деклассированной, маргинальной прослойки сельского населения, которая в отдельных регионах весьма значительна, со всеми вытекающими отсюда последствиями, включая прямое противостояние.

По динамике земельного рынка после принятия закона, наконец, можно будет прогнозировать и долгосрочность инвестиционных потоков: компании, которые идут в

сельское хозяйство, преследуя чисто спекулятивные цели, скорее всего не будут приобретать землю в собственность.

3 Теоретические мотивы. Вертикальная интеграция или диверсификация бизнеса

Пытаясь объяснить происходящие в последние годы в российском в сельском хозяйстве инвестиционные процессы с точки зрения экономической теории, мы предположили, что возможны несколько подходов (Таблица 2).

3.1 Институциональный подход

Институциональный подход предполагает, что мотивы вертикальной интеграции лежат не в сфере производства, а в сфере несовершенства рынка. Когда мы говорим, что перерабатывающее предприятие испытывает трудности с обеспечением регулярных, гарантированных поставок сырья на переработку, мы не предполагаем, что это сырье отсутствует в природе, мы имеем в виду, что издержки, связанные с приобретением сырья настолько высоки, что дешевле производить сырье самостоятельно, чем его покупать. Согласно Р. Коузу, создание фирмы рентабельно, когда существуют издержки использования ценового механизма [1].

Вставка 2. Вертикальная интеграция и ее отсутствие

Напомним, что существуют определенные, принятые количественные ограничения внутрифирменных поставок, в соответствии с которыми их возможно отнести к случаю вертикальной интеграции или нет.

Вертикальная интеграция имеет место тогда и только тогда, вышестоящее (upstream) в компании подразделение 100% продукции (сырья) на переработку поставляет нижестоящей (downstream) компании в форме внутрифирменных поставок. Либо нижестоящее (downstream) подразделение компании, производящее конечную продукцию, закупает 100% поступающего от вышестоящего (upstream) подразделения сырья; при этом, естественно недостающая часть сырья может закупаться на внешнем рынке (outsourcing).

В случае, если менее 100% продукции подлежит закупке внутри фирмы, либо менее 100% продукции поставляется от производящей сырье компании внутри холдинга, то имеет место так называемое квази-вертикальная интеграция.

И, наконец, если объем этих поставок составляет 50% и менее поставок и более того, внутрифирменные поставки не являются обязательными. То есть имеет место ситуация, когда подразделение компании, производящее сырье не обязано поставлять его на переработку внутри фирмы, но может продавать вне компании, а компания-переработчик внутри холдинга вправе закупать сырье для своей переработки где угодно, а не обязательно внутри компании (outsourcing), то имеет место ситуация отсутствия вертикальной интеграции.

Вертикальная интеграция предполагает замену рынка созданием фирмы, основывающееся на том, что менее дорогостояще интернализировать издержки, чем использовать рынок для транзакции. Нет смысла создавать фирму, если, во-первых, можем предусмотреть все будущие издержки и если, во-вторых, нет издержек по заключению контрактов и ведению долгосрочных переговоров.

В рыночных условиях фирма, стоящая перед проблемой реализации, решает вопрос продавать (покупать) или производить. Мы не можем количественно определить величину транзакционных издержек, но если компания осуществляет дорогостоящие инвестиции в производство, то это означает, что издержки, связанные с этим инвестированием ниже, чем рыночные транзакции. Отсюда можно ощутить, сколь велики транзакционные издержки.

Поэтому высокая степень несовершенства рынка, высокие издержки и риски осуществления рыночных операций, высокие административные барьеры на пути движения продукции на рынок, отсутствие государственных гарантий, наконец, отсутствие этики бизнеса, делают организацию собственного производства менее

затратным по сравнению с операциями на свободном рынке (спотовым, или через контрактацию).

Например, после финансового кризиса временное закрытие сырьевого импорта, и далее экономически невыгодный ввоз сырья для переработки привел к тому, что многие перерабатывающие предприятия поменяли источники обеспечения сырья с внешних поставок на внутреннее сырьевое обеспечение. На внутреннем рынке они столкнулись с ситуацией отсутствия сырья для переработки. Речь идет не об отсутствии сырья как такового, но о том, что внутренний рынок не обеспечивал потребности переработки в поставках гарантированных по объемам, качеству, срокам, ассортименту сырья. Многие перерабатывающие предприятия начали создавать собственные сельскохозяйственные предприятия для решения сырьевой проблемы (пример Черкизовского мясокомбината, упоминается чаще всего). Это - наиболее типичный пример вертикального интегрирования.

3.2 Диверсификация бизнеса.

Инвестирование в сельскохозяйственное производство (покупка активов) может осуществляться с целью распределения рисков, связанных с производственной деятельностью, так и с рисков осуществления рыночных транзакций. Возможные потери от одного вида деятельности компенсируются доходами, получаемыми от другого вида деятельности (risks aversion). В этом случае речь идет не о вертикальной или горизонтальной интеграции, а о диверсификации производства (инвестирование чисто конгломератного типа) и требование обязательных внутрифирменных поставок не соблюдается. Снижение рисков усиливается, если компоненты интеграции сильно различаются, то есть речь идет об инвестировании в мало связанные функционально отрасли бизнеса.

Наиболее типичным, на наш взгляд случаем диверсификации бизнеса может быть деятельность компаний, не связанных по роду своей деятельности с продовольственным комплексом, но начавшие инвестировать в сельское хозяйство.

3.3 Извлечение экономической и/или политической ренты.

В ряде российских областей главы администрации активно вмешиваются в инвестиционную деятельность несельскохозяйственных компаний; зачастую речь идет о негласных договоренностях. Условием создания и функционирования подобных агрохолдингов могут быть определенные договоренности, предоставляющие, с одной стороны, уступки со стороны администрации для крупного бизнеса, заведомое

снижение уровня административных барьеров, предоставление информации о ходе процесса финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, об уровне платежеспособности и порядке проведения процедуры банкротств и пр. С другой стороны, крупные компании также берут на себя обязательства социального и экономического характера (обязательства осуществлять социальную поддержку села, нести расходы по подготовке кадров, брать на баланс убыточные фермы и пр.). Подобные договоренности имеют совершенно явный экономический эффект в форме дополнительных видов поддержки сельского хозяйства на местном уровне, что существенным образом

Наиболее известным случаем, например, в последние годы является деятельность главы администрации Белгородской области, в частности, известно постановление областной администрации (№ 710, 2000 г.), которое обязывало потенциально крупные несельскохозяйственные предприятия инвестировать в сельское хозяйство, создавать крупные группы (холдинги), частично погасить задолженности сельхозпредприятий. Этот случай укладывается в рамки теоретического подхода об извлечении ренты (политического капитала) от подобной деятельности (rent seeking approach). Здесь налицо явные элементы принуждения сверху, возможность контроля над деятельностью подобных структур, попытка решить проблемы сельского хозяйства путем минимизации средств областного бюджета. В ряде областей подобная практика позволяет местной администрации извлекать и экономическую ренту, в форме участия «нужных людей» или родственников в руководстве компаний, или в виде открытия дополнительных каналов обогащения.

Предлагая различное с точки зрения экономической теории объяснение мотивации инвестирования в сельское хозяйство, мы предполагали, что, зная мотивацию инвестирования в сельское хозяйство, мы сможем спрогнозировать во всяком случае в среднесрочной перспективе направления движения инвестиций в сельское хозяйство (инвестиции/деинвестиции) Ошибка! **Неизвестный аргумент ключа.** Гипотеза, которую мы выдвигаем (и которую предполагаем количественно проверить в ходе будущих исследований) заключается в следующем: а) Если происходящий процесс относится к вертикальной интеграции, то она может быть мотивирована несовершенством рынка и высокими транзакционными издержками; проверить гипотезу возможно через оценку важности и обязательности внутрифирменных поставок в продуктовой вертикали; б) Если происходящий процесс относится к диверсификации бизнеса, то она может быть мотивирована стремлением

снизить финансовые, риски при диверсификации инвестиционного процесса, или производственные риски; проверить гипотезу возможно через оценку важности и обязательности внутрифирменных поставок в продуктовой вертикали; отсутствие внутрифирменных поставок или их незначимость для компании подтверждает эту гипотезу; в) если происходящий процесс представляет собой сращивание интересов частного бизнеса и государственной власти, то он может быть мотивирован стремлением извлечь политическую или экономическую ренту; проверить гипотезу можно через участие «нужных» людей в бизнесе агрохолдингов, либо через согласие компаний брать в бизнес заведомо убыточные отрасли (то есть нести дополнительные расходы). Случай в), правда, может рассматриваться как частный случай б).

Таблица 2 Явления, мотивы и последствия интеграции в сельское хозяйство

Явление	Мотив	Проверка гипотезы	Последствия
Вертикальная интеграция	Несовершенство рынка (высокие транзакционные издержки)	Обязательные внутрифирменные поставки.	Долгосрочное присутствие в отрасли
Диверсификация бизнеса	диверсификация финансового портфеля диверсификация производственных рисков	Отсутствие обязательных внутрифирменных поставок	Краткосрочное присутствие в отрасли (возможен отток инвестиций)
сращивание интересов частного бизнеса и государственной власти	извлечение политической (и экономической) ренты)	Прямое (косвенное) участие региональной власти в частном бизнесе	Краткосрочное присутствие в отрасли: смена руководства может снизить привлекательность для инвестирования (возможен отток инвестиций)

Объяснение мотивов инвестиционной деятельности несельскохозяйственных компаний в сельском хозяйстве имеет важное значение для понимания того, насколько долгосрочными могут быть инвестиционные процессы и не произойдет ли уже в краткосрочном плане отток инвестиций из отрасли. Мы предполагаем, что, если организация сельскохозяйственного производства для несельскохозяйственной компании представляет собой вертикальную интеграцию, то постепенное преодоление несовершенства рынка (*market imperfections*) не вызовет оттока инвестиций в среднесрочном периоде: просто мотивация к вертикальному интегрированию может перейти из плоскости несовершенства рынков в плоскость спецификации активов (*assets specification*). Всегда найдутся компании (в первую очередь, перерабатывающие предприятия, пищевые компании), заинтересованные в получении продукции (сырья) с определенными по качеству свойствами. Иными словами, вертикально интегрированная в сельском хозяйстве компания скорее всего «обречена» и заинтересована на долгосрочное инвестиционное присутствие в сельском хозяйстве.

Если же организация сельскохозяйственного производства для несельскохозяйственной компании представляет собой, диверсификацию бизнеса, то постепенное преодоление несовершенства рынка и сокращение финансовых рисков, связанных с формированием инвестиционного портфеля, с одной стороны, и снижение привлекательности сельского хозяйства как отрасли для инвестирования в настоящее время в силу очень высокой отдачи на вложенные средства (сокращение имеющихся налоговых льгот, например, возникновение земельного рынка и увеличение стоимости такого производственного фактора, как земля, роста стоимости активов сельхозпредприятий и пр.) может привести к оттоку капиталов из отрасли уже в ближайшие 2-3 года. В первую очередь, из сельского хозяйства будут уходить капиталы, вложенные в чисто спекулятивных целях (купили, потому, что дешево, при удорожании можно будет продать). Наконец, в третьем случае, который можно рассматривать как частный случай диверсификации бизнеса, смена руководства в администрации области может достаточно быстро снизить привлекательности отрасли для инвестирования (то есть, то же случай краткосрочного присутствия в отрасли).

Признавая несколько подходов с точки зрения экономической теории для объяснения интеграционных процессов в сельском хозяйстве мы все же исходили из того, что основная причина этих процессов лежит в области институциональной

теории, и наша первоначальная гипотеза предполагала проверку факта вертикального интегрирования, вызванного высокой степенью несовершенства рынка в условиях переходной экономики.

Проверку гипотезы мы провели, используя ситуационный анализ (case study). В качестве объекта исследования была выбрана зерноторговая компания «ОГО». К сожалению, отсутствие надлежащей статистической информации не позволяет нам провести обследование на относительно большой статистической совокупности. Логика наших рассуждений при проведении ситуационного анализа заключалась в том, что «ОГО» является типичной компанией российского агробизнеса, которая прошла основные этапы становления бизнеса в стране. В настоящее время она играет заметную как на зерновом национальном, так и на региональных рынках птицы роль, поэтому проведение ситуационного анализа позволит высветить наиболее характерные мотивы вертикального интегрирования в российском аграрном секторе.

4 Вертикальная интеграция в агропродовольственном секторе (ситуационный анализ зерновой компании «ОГО»).

ОГО была маленькой торговой компанией, возникшей в конце 1980-х гг. В 1992 г. компания начала операции на зерновом рынке и постепенно зерновой бизнес стал основой ее деятельности. В процессе массовой приватизации в 1990-х гг. ОГО приобрела некоторое количество предприятий хлебопродуктов, которые имели также и комбикормовые заводы (зерно является основным компонентом комбикормов). С приобретением хлебокомбинатов ОГО начинает стратегически специализироваться на производстве и реализации муки, но также и высококачественных комбикормов для животноводства. Компания осваивает производство высокоэффективных кормов, дающих высокую отдачу на вложенные средства. Однако этот корм оказывается слишком дорогим для покупателей и не находит сбыта. Вследствие этой неудачи ОГО приобретает птицефабрики и начинает производить птицу на собственном корме. Эта деятельность становится прибыльной. В силу продуктовой диверсификации и расширения деятельности ОГО должна была изменить структуру управления. Такова основная фабула исследования.

4.1 Связь с теорией вертикальной интеграции

Рассмотрим классические причины вертикальной интеграции применительно к продовольственному сегменту рынка. В условиях совершенного рынка зерновому трейдеру нет никакой необходимости заниматься еще и птицеводством: для

отдельной фирмы при данной цене всегда существует неограниченный спрос на его продукцию. Ценовой механизм приводит к оптимальному распределению ресурсов в обществе. Это - постулат неоклассической теории. Однако совершенный рынок существует только в чистой теории. На практике мы сталкиваемся со многими признаками рыночной несостоятельности. Часть этих признаков толкает фирмы к вертикальному интегрированию, то есть установлению контроля (включая приобретение в собственность) над несколькими последовательными стадиями движения продукта в продуктовой вертикали, при котором происходит увеличения его стоимости. При этом нужно подчеркнуть, что интеграция собственности в вертикально интегрированных цепях в развитых странах (что предполагает владение промышленной кампанией фермами и землей) - довольно редкое явление. Контрактация как форма интеграции, тем не менее, весьма распространена. Существует много типов контрактов в рамках вертикальной интеграции в последовательных стадиях продовольственной цепи: начиная со сбытовых контрактов, которые являются простейшими интеграционными контрактами, определяющими продукт, цены, время поставки и платежа, и кончая производственными контрактами, которые контролируют все этапы и технологии производства и сбыта. Фермеры в таких контрактах становятся наемными работниками, предоставляющими рабочую силу и землю в обмен на установленную плату за единицу продукции. Сбытовые контракты распространены в молочном, фруктовом и сахарном секторах, тогда как в птицеводстве и переработке овощей преобладает производственная контрактация.

Каковы причины, лежащие в основе вертикальной интеграции? Во-первых – это отсутствие необходимой информации о рынках. Классическая теория предполагает, что каждый покупатель обладает всей информацией о рынке и таким образом не нуждается в какой-либо предварительной информации. При отлаженной системе информационного обмена затраты на получение этих знаний невелики и рынок в этом смысле близок к совершенству. Как только получение информации о состоянии рынка становится дорогим для индивидуальной фирмы, она стремится привязать к себе своего поставщика или продавца более тесными отношениями, чтобы быть уверенной в осуществлении сделки и снизить риски исполнения контрактов. Иногда затраты на получение информации о рынке столь высоки, что выгоднее владеть поставщиком или покупателем, чтобы минимизировать свои транзакционные издержки.

Другая причина вертикальной интеграции может лежать в плоскости рисков заключения сделок и исполнения контрактов. Например, низкая эффективность законодательства по принуждению к исполнению контрактов ведет к потенциально высоким издержкам фирмы. Высокий риск отказа от исполнения контракта без компенсации потерь также может подтолкнуть фирму к принятию решения о вертикальном интегрировании.

В агропродовольственной цепи обычно возникает еще и особая причина вертикального интегрирования. Производители продовольствия все больше и больше предъявляют специфические требования к сырью для своей продукции: допустим, горошек для консервирования должен быть определенного сорта (размера, вкуса и т.п.), молоко для производства высших сортов сыра должно быть получено при очень специфическом режиме кормления животных и т. п. Фирме-покупателю трудно контролировать эти параметры на рынке продукции (то есть происходит нарушение еще одного требования совершенного рынка – продукт перестает быть гомогенным), и она опять принимает решение о вертикальном интегрировании назад (*downward*, то есть устанавливает полный контроль над поставщиком, и в отдельных случаях, приобретая в собственность своего поставщика).

Нетрудно видеть, что два первых условия весьма ярко представлены в транзитной экономике, каковой является сегодня российская экономика. Бесспорно, сегодня высоки издержки получения информации о рынках, а исполнение контрактов - не гарантировано. Но не это, по всей видимости, было причиной покупки птицефабрики компанией ОГО. Птицеводство довольно концентрированная отрасль в России и получение информации о потенциальных покупателях комбикормов для такой весьма крупной фирмы, каковой является ОГО, не было бы сопряжено с высокими издержками. Руководители компании также не рассматривали проблему убытков при неисполнении контрактов со стороны контрагентов как критическую в исследуемой нами ситуации. Очевидно, что и третья приведенная выше причина вертикального интегрирования не работала в нашем случае: мы имеем дело с интеграцией вперед (*upward*), с покупкой покупателя, а не поставщика, а кроме того, речь идет не о специфическом, а гомогенном производстве.

Возможна также и еще одна причина несостоятельности рынка. Это ситуация, при которой спрос и предложение уравниваются при нулевой цене: наиболее

высокая цена, по которой кто-либо готов купить продукт, ниже, чем самая низкая цена, по которой любой из продавцов готов его продать. По всей вероятности, в нашем Исследовании мы имеем дело именно с этой ситуацией. Животноводческие предприятия, столкнувшиеся в силу не рассматриваемых здесь причин, с очень сильными бюджетными ограничениями, с одной стороны, и с возможностью оставлять на кормовые нужды зерно собственного производства – с другой, готовы платить за покупные комбикорма очень низкую цену. Эта цена не покрывает среднеотраслевые расходы на производство этих комбикормов. В этом случае владелец комбикормового завода (в нашем случае компания ОГО) покупает птицефабрику и тем самым создает себе гарантированного потребителя. При этом спрос на бройлеров достаточно стабилен.

Остается выяснить, почему приобретена птицефабрика, а не свиноплекс или комплекс по откорму КРС (крупного рогатого скота). Это объясняется, во-первых, более высокой рентабельностью птицы в России сегодня. Во-вторых, откорм КРС менее ориентирован на зерновые корма, каковым является комбикорм, а ОГО, прежде всего, – зерновой трейдер. В-третьих, скорость оборачиваемости капитала в птицеводстве выше по технологическим причинам, чем в других отраслях животноводства.

Возникает также вопрос, почему ОГО приобретает уже готовые птицефабрики, а не инвестирует в строительство собственных предприятий. Ответ очевиден: из-за резкого падения спроса на отечественную птицу цена действующих птицефабрик крайне низка и их приобретение обходится ОГО многократно дешевле, чем возможное инвестирование в строительство собственных птицефабрик. Помимо этого, строительство нового предприятия займет больше времени, чем переналадка уже действующих мощностей.

Решение в определении «судьбы» комбикормовых мощностей ОГО нашла в стимулировании процессов вертикальной интеграции. Этот стратегический выбор был связан с ответом на вопрос: «Что выгоднее - дешевые корма или дешевое мясо?» По мнению руководителя компании, «продажа кормов с прилавка - невыгодна». Отсюда был сделан выбор в пользу вертикальной интеграции в производство птицы.

ОГО начала вертикальную интеграцию в птицеводство с аренды двух крупных птицефабрик (1997 г.). Компания решает начать с демонстрации преимуществ использования кормов собственного производства. Откорм бройлеров – тип производства, крайне чувствительный к технологии, требующий жесткого

контроля над всеми стадиями технологического цикла. Эффект от применения высокопродуктивных кормов сокращается немедленно, если, к примеру, была задержана подача бройлерам корма или воды. Тем не менее, арендованные птицефабрики не смогли жестко следовать предложенным технологиям, что привело к провалу выбранной компанией маркетинговой стратегии.

Постепенно это привело компанию к выводу о необходимости приобретения птицефабрик в собственность. В 2000 г. ОГО становится собственником сначала двух птицефабрик, затем приобретает еще две фабрики: итого четыре птицефабрики в собственности в течение года - в Смоленской, Тульской, Калужской и Астраханской областях. Вертикальная интеграция под единой собственностью позволила компании полностью реализовать преимущества использования собственных высококачественных кормов, современных технологий и менеджмента.

В результате за сравнительно небольшой промежуток времени компании удалось добиться существенного роста продуктивности птицы и увеличения рентабельности. Удельные суточные привесы птицы в 2000 г. составляли 49 г (средний национальный показатель в 1999 г. - 27,3 г.); конверсия кормов (расход кормов на 1 кг привеса) 1,75-1,86 (средний по стране показатель в 1999 г. составил - 2,61); среднее число дней птицы на откорме в компании ОГО составлял 34 (50 дней - в среднем по всем птицефабрикам страны в 1999 г.). Рентабельность производства увеличилась с 0-5% до 20-22% с момента начала собственного производства.

4.2 Функциональная структура Компании

В настоящее время “ОГО” является одним из крупнейших частных операторов российского зернового рынка, и ее функциональная структура существенно изменилась за последние несколько лет. Это крупная широко диверсифицированная компания, занимающаяся не только торговлей, подработкой и транспортировкой и хранением зерна, но также их переработкой и реализацией. выпускает широкую гамму продукции, таких как мука, крупы, растительное масло, солод, пиво и шроты.

Начав интеграционный процесс несколько лет назад, компания за короткий срок превратилась в одного из крупных операторов рынка птицы. ОГО контролирует всю вертикаль производства птицы – от зерна и кормов до оптовой и розничной продажи мяса птицы.

Рисунок 4. ОГО: Функциональная структура компании, 2000 г.



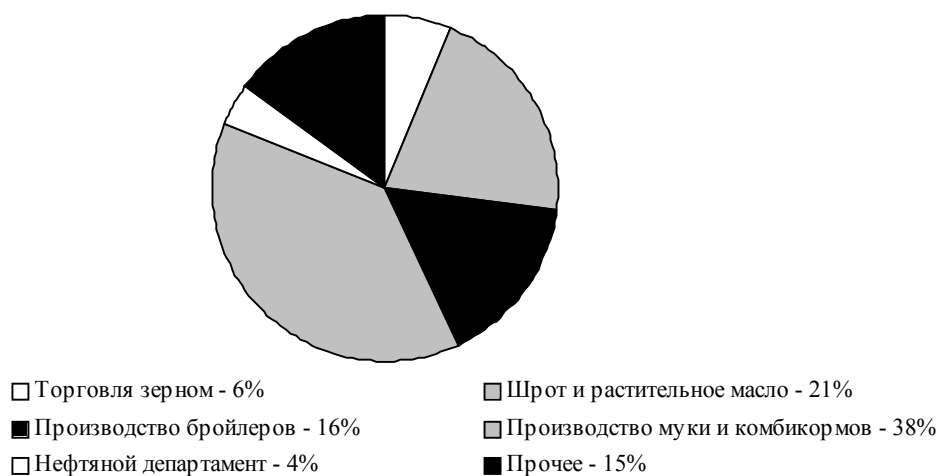
Компания использует диверсифицированные каналы сбыта мяса птицы: она продает птицу оптовым посредникам, напрямую в розничную сеть, а также имеет свои собственные предприятия по оптовому и розничному сбыту мяса птицы. ОГО продает продукцию как в регионах, где она имеет производственные мощности, так и в других областях, включая поставки в Москву.

Компания ОГО контролирует значительную часть производства и сбыта мяса птицы в регионах производства. Так, в 2000 г. ОГО контролировала 30% рынка птицы в Тульской области, 70% в Астраханской, 40% в Калужской области. Также ей принадлежит 10% оптового рынка мяса бройлеров в Москве, где у нее есть собственные оптовые мощности и розничные магазины. ОГО контролирует 2,5% национального рынка птицы.

Рисунок 5. ОГО: Удельный вес отдельных подразделений в капитале компании, 1997 г. до интеграции



Рисунок 6. ОГО: Удельный вес отдельных подразделений в капитале компании, 2000 г.



4.3 Управленческая структура компании (центры прибыли)

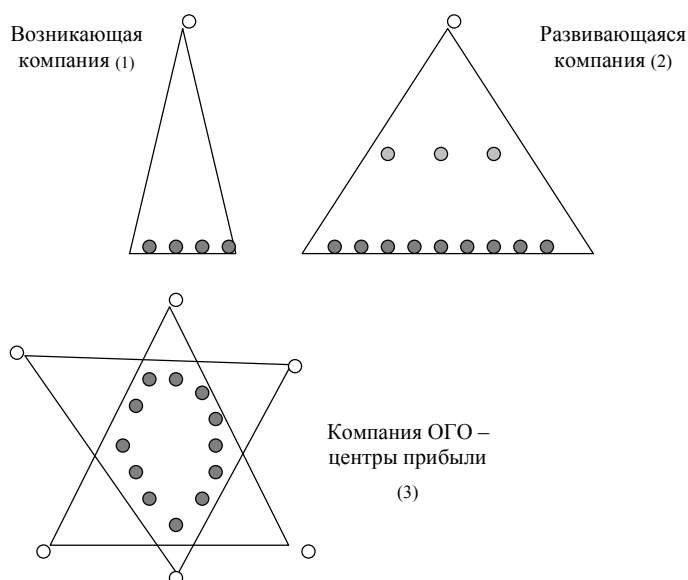
Ситуационный анализ в случае с компанией «ОГО» дает типичный случай вертикального интегрирования несельскохозяйственной компании в сельское хозяйство до тех пор, пока не была проанализирована управленческая структура компании. Анализ управленческой структуры компании подводит к выводу о том, что случай с «ОГО» – не является примером вертикальной интеграции, но диверсификации бизнеса.

На этапе своего возникновения всякая фирма представляет собой пирамиду с не очень широким основанием (Рисунок 7, №1). В вершине этой пирамиды находится менеджер, который может непосредственно руководить низовыми работниками фирмы. Далее, с ростом компании, основание пирамиды начинает расширяться, появляются промежуточные руководящие звенья, нарастают сложности непосредственного управления (Рисунок 7, №2). Обычно это приводит к формированию холдингов, когда выделяется управляющая компания и с разной степенью самостоятельности центры формирования прибыли (Рисунок 7, №3). В центре такой структуры находится совет директоров, каждый из которых управляет определенным направлением деятельности, к которому принадлежит определенный персонал.

На этом этапе расширения фирма ОГО сформировала собственную структуру, которая существенно отличается от классической структуры холдинга. Структура основана на центрах прибыли. Каждый директор (руководитель центра прибыли) был независим друг от друга, они не составляли совета. Каждый директор руководил

определенным сегментом деятельности. Однако в отличие от классического холдинга персонал не принадлежал какой-либо определенной сфере, каждый сотрудник (а это были трейдеры), могли работать с любым из директоров.

Рисунок 7. ОГО: Эволюция управленческой структуры



Такая структура снижала издержки на содержание аппарата (почти в три раза, по оценке руководства компании), создавала конкуренцию, с одной стороны, между директорами отдельных центров за персонал, что повышало оплату труда этого персонала, а с другой стороны – между самим персоналом, что стимулировало рост их квалификации.

Компания не настаивала на необходимости обязательных компаний внутри продуктовой вертикали. Каждое подразделение холдинга может заниматься самостоятельной реализацией своей продукции на открытом рынке (например, сбыт комбикормов), и с другой стороны, каждая птицефабрика может самостоятельно заниматься закупкой комбикормов для откорма птицы на свободном рынке.

Внутрифирменная управленческая структура компании была устроена по принципу так называемых «центров прибыли». Основным условием, которое ставил холдинг перед своими подразделениями, обеспечение определенных отчислений от прибыли, получаемой подразделением. От 50 до 100% прибыли подразделений забирается материнской компанией, которая затем осуществляет инвестиции в развитие подразделений. При поставках продукции и услуг между подразделениями действовали внутрифирменные цены, отличающиеся от рыночных цен.

Таким образом, анализ управленческой структуры компании, позволил сделать вывод о том, что инвестирование в сельское хозяйство: покупка птицефабрик, а также покупка земли и организация собственного производства зерновых и подсолнечника (по данным на начало 2002 г. компания «ОГО» приобрела 13 птицефабрик и занималась производством зерна и подсолнечника на площади более 200 тыс. га), представляли для компании не вертикальную интеграцию, а диверсификацию бизнеса при решении вопроса о рентабельном вложении средств. Это уже второй подобный шаг компании. Впервые, выгодное вложение в непрофильный бизнес компания совершила в середине 90-х годов, осуществив покупку элеваторов на рынке вторичной приватизации (например, покупка Шадринского комбината хлебопродуктов в 1994 г. обошлась компании всего лишь в 686 тыс. долл.).

5 Последствия деятельности агропродовольственных холдингов в российском сельском хозяйстве

Вопрос о последствиях и перспективах деятельности крупных холдингов в российском сельском хозяйстве находится в центре внимания, как ученых, так политиков. В этой связи следует подчеркнуть, что максимально компетентный ответ на этот вопрос может быть получен, скорее всего после того, как сложится достаточно четкое понимание относительно и мотивов деятельности аграрных холдингов, и масштабов их операций, и перспектив их деятельности. Пока этот вопрос может быть освещен, только с точки зрения постановочной, и основываясь на экспертных оценках специалистов, и на нашем опыте работы в регионах, равно как на нашем представлении об экономической стороне их деятельности.

Деятельность агрохолдингов в российском сельском хозяйстве, совершенно очевидно, явление не однозначное, которое несет и положительные и отрицательные моменты.

Отмечая положительные аспекты деятельности агропродовольственных холдингов в сельском хозяйстве, следует еще раз подчеркнуть их связь с притоком в сектор долгосрочных инвестиций (о чем подробно говорилось в работе), поскольку ни государство (через бюджеты разных уровней), ни тем более сельскохозяйственные производители обеспечить аграрный сектор инвестициями не могут.

Сокращению уровня убыточности сельскохозяйственных предприятий (с более 80% в докризисный период до менее 50% по данным за 2001 г.) также в

значительной степени способствовал приход в сельское хозяйство крупных «внешних» инвесторов. Выстраиваются новые системы связей с сельхозпроизводителями, включающие, опять таки, сезонное и среднесрочное кредитование, установление более высокого уровня цен с целью привлечения сырья на переработку, переоборудование ферм, покупку скота и обновление техники на фермах за счет несельскохозяйственных компаний.

К этому следует добавить, конечно, и существенное улучшение управления производством на сельскохозяйственных предприятиях, попадающих в орбиту деятельности агрохолдингов. Недаром в качестве одного их мотивов интеграции в сельское хозяйство многие несельскохозяйственные компании отмечают низкую производственную и управленческую культуру в сельском хозяйстве, приводящую к значительным убыткам в процессе производства и неэффективному использованию техники, и, следовательно, необходимость установления прямого управленческого контроля над процессом производства.

С другой стороны, деятельность крупных агрохолдингов порождает ряд серьезных проблем, которые еще требуют своего анализа и осмысления. Возникновение агрохолдингов связывают с проблемой монополизации если не отрасли, то во всяком случае местных и региональных рынков, с соответствующим негативным воздействием на интеграционные процессы и формирование национального рынка продовольствия. В настоящее время отсутствуют данные, которые в ясной форме показывали бы, что среди агрохолдингов уже созданы явные гиганты-монополисты, тогда как данные о концентрации земельных ресурсов не дают ответа на вопрос. Скажем, 300 тыс. га, принадлежащие «Стойлинской Ниве» (Белгородская область), это много или мало (является ли это показателем монополизации)? Эти земли распределены между двумя областями (Белгородская и Тамбовская), что составляет 6-10% от площади пашни в этих областях. С другой стороны, планы Интерроса о приобретении около 0,5 млн. га и более, или реально контролируемые Газпромом 0,5 млн. га в обработке - это уже достаточно высокий уровень концентрации земли, если не в регионе, то под эгидой одной компании. Мы говорим о тенденции, а динамика интеграции несельскохозяйственных компаний в сельское хозяйство остается высокой, поэтому уровень концентрации земли может быть существенно повышен в ближайшие годы. К тому же следует иметь в виду, проблема заключается не в уровне концентрации земли (просто - это наиболее доступный показатель из всех имеющихся), а в уровне концентрации производства

на региональном уровне. Имея в обработке до 10% процентов земли от общего размера областной пашни агрохолдинг, используя современные методы организации производства, технику и технологии, в состоянии производить гораздо более существенную долю сельскохозяйственной продукции и продовольствия в регионе, приобретая позиции монополиста (например, свинокомплекс «Красногорский» в Челябинской области в настоящее время дает 80% общего объема производимой в области свинины, объединение «Перммолоко» контролирует более 50% рынка молока в Пермской области, есть и другие примеры) со всеми вытекающими отсюда последствиями (реально или потенциально) в виде создания барьеров для входа в отрасль, вытеснения конкурентов с использованием не конкурентных форм борьбы, поддержания соответствующего высокого уровня цен и т.д.

С проблемой монополизации и разрастания размеров агрохолдингов связывают и проблемы эффективности их управления. В настоящее время мы подчеркиваем положительный аспект этой проблемы - агрохолдинги способствуют росту эффективности управления в сельском хозяйстве. С другой стороны, неограниченное разрастание самих холдингов порождает проблему их перерождения в неуправляемые структуры, в которых стирается грань между эффективным и бесконтрольным управлением, с соответствующими негативным воздействием на ситуацию в регионе базирования.

Деятельность агрохолдингов связывают также с решением (или возникновением) социальной проблемы в сельской местности. Есть немало примеров того, что агрохолдинги берут на себя решение социальных вопросов местами (финансирование социальной инфраструктуры, строительство дорог, переподготовка кадров и пр.). Многие социальные вопросы решаются по согласованию с местной администрацией, которая не в состоянии финансировать из бюджета решение социальных проблем на селе. В рейтинге крупных агрохолдингов журнал «Карьера №10» Октябрь 2001 г., ранжировал компании, в частности, по такому параметру, как социальная политика, проводимая предприятием. В первую десятку такие «социально» ориентированные вошли компании, как группа компаний «РУСАГРО», «Орловский агрокомбинат», «Самарская зерновая компания», «Агро-Балт», «Парнас-М», группа компаний «Агрохолдинг».

В тоже время социальная проблема остается и вряд ли ее решение возможно в среднесрочной перспективе. Социальная проблема усугубилась во многих регионах с приходом в сельское хозяйство агрохолдингов, поскольку породила ситуацию

совместного существования маргинального деградирующего села и эффективно работающих анклавов.

С другой стороны, социальная напряженность в сельской местности с приходом холдингов растет, поскольку они «оттягивают» лучшую землю, кадры, технику. С проблемой холдингов связана и проблема возникновения избыточной рабочей силы на селе. Ряд компаний, организуя сельхозпроизводство, привозит с собой и новые кадры (из других регионов или использует иностранную рабочую силу), поскольку зачастую имеющаяся в сельской местности рабочая сила ни по уровню своей квалификации, ни по отношению к труду не соответствует требованиям современно организуемого производства.

В такой ситуации производство в мелких хозяйствах будет прекращаться, т.к. оно будет ненужным. Более того, в такой ситуации производство и в крупных (с точки зрения земли и активов на балансе) убыточных хозяйствах будет прекращено за ненадобностью. В отдельных областях, где принимаемые в настоящее время программы финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, ориентируются на создание альтернативной (несельскохозяйственной) занятости в сельской местности, то есть ориентируются на решение проблемы развития территории (имеется богатый опыт развития депрессивных территорий на Западе), социальная напряженность, усугубляемая появлением агрохолдингов, может быть разрешена. В других, где финансовое оздоровление сельхозпредприятий увязывается с сохранением во что бы то ни стало сельхозпроизводства в хозяйствах-банкротах, социальная напряженность будет только расти.

Наконец, еще одним последствием деятельности агрохолдингов в сельском хозяйстве, в среднесрочной перспективе, может стать воздействие «их выхода из отрасли» на состояние сельского хозяйства. В ситуации эйфории от высокой динамики в последние годы частных инвестиций в сельское хозяйство мало кто задумывается о том, что сокращение возможностей для получения сверхприбылей в сельском хозяйстве может вызвать волну оттока инвестиций из отрасли. Уже есть примеры ухода из сельхозпроизводства относительно небольших компаний агробизнеса. Речь идет о компаниях с площадью сельхозугодий менее 10 тыс. га, занимающихся в основной зерновым производством, то есть компаний, работающих в регионах зернового пояса.

6 Выводы и рекомендации

Возникновение агропродовольственных холдингов в российском сельском хозяйстве не стало краткосрочным явлением. Получив большой импульс для развития после финансового кризиса 1998 г., сделавшего сельскохозяйственное производство рентабельным, агрохолдинги за прошедшие несколько лет расширили масштабы, географию своей деятельности, отраслевую специализацию, распространив сферу интересов не только на высокорентабельные отрасли сельского хозяйства, каковыми являются зерновое производство, подсолнечник, но активно работая в последние годы и в животноводстве, в первую очередь в отраслях с высокой краткосрочной отдачей на вложенный капитал (птицеводство и свиноводство).

Агропродовольственные холдинги демонстрируют высокую динамику деятельности, которая проявляется, в первую очередь, через инвестиционную активность. В последние годы, динамика инвестиций в основной капитал превышала аналогичный показатель в пищевой промышленности и в экономику в целом.

Мотивация инвестирования в сельское хозяйство и организации собственного сельскохозяйственного производства связана, в первую очередь, с высокой степенью несовершенства рынка в транзитных условиях. Проведение ситуационного анализа на примере крупной зерноторговой компании позволило сделать вывод о том, что мотивом для создания агрохолдингов может быть и диверсификация бизнеса с целью снижения рисков формирования инвестиционного портфеля (включая также и случай чисто спекулятивной сделки).

Заключение, к которому мы пришли в ходе проведения ситуационного анализа имеет принципиальное значение для оценки перспектив финансового и экономического оздоровления сельского хозяйства, направлений и динамики инвестиций в сельское хозяйство.

Оценка последствий деятельности агрохолдингов в российском сельском хозяйстве является очень важной и теоретической и практической задачей, необходимой и для правильного понимания происходящих процессов и для разработки стратегии поддержки/ограничения деятельности крупных несельскохозяйственных компаний в сельском хозяйстве, причем не только экономической стратегии, но и социальной стратегии, связанной с будущим развитием сельских территорий.

На наш взгляд, во-первых, необходимо продолжить изучение деятельности агропродовольственных комплексов в российском сельском хозяйстве, инициировав, возможно более масштабный проект на принципиально другом уровне. Есть большие сомнения относительно того, что кто-нибудь, включая МСХ РФ представляет истинные масштабы деятельности этих компаний. В 2001 г. в рамках МСХ РФ проводился тендер на проведение исследовательского проекта, а позднее (надо полагать) был осуществлен и сам проект, однако его результаты не известны. Между тем, подобное исследование должно включать гораздо большее число заинтересованных структур, включая и Минэкономразвития, и МАП, и Госкомстат и исследовательские институты, Союзы товаропроизводителей. Более того, решение о проведении подобной работы, скорее всего должно приниматься на достаточно высоком уровне. Дело в том, что пользуясь статусом частных компаний, агрохолдинги вправе не предоставлять никакой информации о своей деятельности, что снижает результаты подобных исследований, тогда как для проведения экономического и социального анализа вовсе не нужна информация, составляющая «коммерческую тайну». Следовательно, этот вопрос также должен найти какое-то свое решение и согласование.

Для чего все это нужно? Новые реалии развивающегося рынка (зачастую довольно быстро возникающие и меняющиеся) требуют внесения адекватных изменений не только в нормативную законодательную базу (до сих пор отсутствует закон о холдингах, следовательно, деятельность агрохолдингов не имеет легальных оснований), но и системы статистического учета, в значительной степени все еще основанной на старых представлениях и о рынках, и о тех процессах, которые на нем происходят. Как можно заниматься исследованием деятельности агрохолдингов, если они не находят отражения в системе современного статистического учета?

Видимо целесообразно повторить рекомендации, прозвучавшие в исследовании, проведенном институтом годом раньше, относительно направлений государственной поддержки продовольственных рынков, в свете того, что агрохолдинги превращаются в крупных операторов российского рынка продовольствия, и государство должно каким то образом выразить свое отношение в происходящим процессам.

Крайне важной видится роль государства в регулировании формирования информационной инфраструктуры рынка и проведения постоянного ценового мониторинга на продовольственных рынках. Проект Мирового банка по

формированию информационной рыночной инфраструктуры (АРИС) успешно завершился в 2001 г. Образовавшийся после завершения проекта вакуум (имеется в виду прекращение финансирования ценового мониторинга) ничем не заполняется, а между тем регионы, которые были охвачены этим проектом, дали высокую оценку необходимости подобной работы, не говоря уж о регионах, которые по тем или иным причинам (скудность областных бюджетов, либо отсутствие понимания проведения этой работы у региональных руководителей), не были включены в реализацию проекта.

Во-вторых, разработка механизмов государственных правовых гарантий исполнения рыночных контрактов. Легкость, с какой не выполняются контрактные обязательства всеми рыночными субъектами, просто поражает. Конечно, гарантии выполнения контрактных обязательств – это еще и вопрос этики бизнеса, однако, решение этого вопроса уже в меньшей степени зависит от самого государства, и требует относительно длительных сроков нахождения в предпринимательской среде.

Таким образом, формирование и деятельность агропродовольственных комплексов представляет собой явление, требующее пристального внимания со стороны государства. Это «внимание», на наш взгляд, должно вылиться: в а) изучение этого явления и его последствий, б) в формулирование официальной позиции в отношении данных процессов, в) во внесение соответствующих изменений в систему антимонопольного регулирования, предполагающего в частности, регулирование деятельности агрохолдингов, г) в систему статистического учета, д) в федеральную программу финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, е) определение позиции государства к данному явлению и разработку надлежащей политики регулирования деятельности агрохолдингов.

7 Используемая литература

Природа фирмы, к 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы», под. редакцией О. Уильямсона и С. Уинтера, М. «Дело», 2001

AZZAM A.M., E. PAGOULATOS (1999), Vertical Relationships: Economic Theory and Empirical Evidence, in Vertical Relationships and Coordination in the Food System, ed. by G. Galizzi b L. Venturini, Physica-Verlag, Germany, pp. 9-20.

GREER D. - Industrial organization and Public Policy. 2nd edition, London, 1984

РЫЛКО Д. Новые сельскохозяйственные операторы в аграрной системе России, МЭиМО, № 1, 2001, с. 57-64

PERRY, M.(1989) Vertical Integration: Determinants and Effects. In Handbook of Industrial Organization, ed. By R. Schmalensee, V.1, Chapter 2, 1989, pp. 185-254.

VERTICAL Relationships and Coordination in the Food System (1999), ed. by G. Galizzi b L. Venturini, Physica-Verlag, Germany.

RHODES, V. James (1970), The Agricultural Marketing System, GRID series in Agricultural Economics, pp. 194-203.

DAVIS, John H. and R. Goldberg (1957), A Concept of Agribusiness, The Alpine Press, Boston, MA.

Уильямсон, О.Е.(1996) Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. Санкт-Петербург.

НОРТ, Д. (1997) Институциональные изменения: рамки анализа, Вопросы экономики № 3, с 10.

Хей,Д и Дерик, М.(1999) Вертикальные связи рынков, Т.1, Глава 6.1; с. 216-227; и Рост посредством вертикальной интеграции, Т.2, Глава 10.4, с.101-110, в книге Теория организации промышленности, С-П.

Хей,Д и Дерик, М.(1999) Рост посредством вертикальной интеграции, Т.2, Глава 10.4, с.101-110, в книге Теория организации промышленности, С-П.

РОЗАНОВА, Н. (1998) Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России, МГУ, М.

ХРАМОВА, И. и Верхайм, П.(1997) Рыночные структуры продовольственного комплекса России в условиях переходной экономики, Вопросы экономики , N. 8, сс.112-124.

СЕРОВА, Е. и Храмова, И.(2000) Структура и функции агропродовольственных рынков в России. Вопросы экономики, № 7, с.45-66

Агропродовольственный рынок России: Опыт исследования (2000), Глава 2, М., ИЭПП, Аналитический центр агропродовольственной экономики.

АВДАШЕВА, С. (2000) Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия, ВШЭ, М.

ЯКУНИНА, А. (1998) Ценообразование и вертикальная координация продовольственного рынка, С.-П. Университет экономики и финансов.

Бюро экономического анализа Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках (1999,) М.

ЕСИПОВ, В., Д. Менхос и А. Якунина. Экспериментальное исследование форвардного и спот рынков: невыполнение контракта как фактор вертикальной интеграции. РПЭИ. Научные доклады.1999, №99/02.

МИХАЛЕВ, И. Вертикальная кооперация в молочном подкомплексе Брянской области. – Проблемы формирования аграрных рынков России. Труды независимого Аграрно-экономического общества России. М., 1997. С.441-447.

РЫЛЬКО, Д.(2001) Новые фирмы-операторы на российском сельскохозяйственном рынке, М., МЭ и МО, № 1 с. 57-63.

ДЕНИН, Н. и др. (1999) Вертикальная интеграция в птицеводстве в рамках АО, ж. Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий, № 1, с.13-15.

McFETRIDGE, D.G. (1994) The Economics of vertical integration. in Agricultural Economics. Department of Economics< Carleton University, Ottawa, Canada, N.4 1994, p.525-531

Рынок сахара: эволюция государственного регулирования. В кн. Агропродовольственная политика и международная торговля: российский аспект, ИЭПП, Центра АПЭ, М. 2001, с. 89

Рылько Д. Новые сельскохозяйственные операторы: рынок средств производства и вертикальная координация. Проект BASIS, (выйдет во 2 квартале 2002 г.)