

Распределение материально-денежных затрат и прибыли при синдицировании в зерновом подкомплексе АПК Тамбовской области

Виды предприятий	По существующей методике		По предполагаемой методике	
	уд. вес матер.-денеж. затрат	уд. вес прибыли	уд. вес матер.-денеж. затрат	уд. вес прибыли
Производители зерна	26,2	4,3	40,3	38,0
Элеваторы	14,0	10,3	15,0	6,0
Мелькомбинат	14,0	10,3	15,0	8,0
Хлебозаводы	30,7	35,3	18,0	26,0
Торговля	15,1	16,8	11,7	9,0
Государство	-	23,0	-	13,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Курс переходной экономики: учебник / Л.И. Абалкин. М.: Финстатинформ, 1997. 640 с.
 2. Алтухов А.И. Зерно России: научное издание / А.И. Алтухов, А.С. Васютин. М.: ЭконДС-К, 2002. 432 с.
 3. Боев В.Р. Совершенствование рыночных отношений и повышение эффективности АПК России / В.Р. Боев // АПК: экономика, управление. 1994. № 11. С. 38-45.

4. Гридасов И. Состояние зернового хозяйства / И. Гридасов // Экономист. 1996. № 1. С. 91-96.
 5. Грошев В. Холдинговые компании в рыночной экономике / В. Грошев // Бизнес. 1993. № 7-8.
 6. Гусев В.В. Методика оценки уровня развития экономического потенциала элеваторной, мукомольной, крупной, хлебопекарной и макаронной отраслей промышленности / В.В. Гусев. М.: ВИНТИ, 1991. 25 с.



УДК 338.436.33 (470.325)

В.И. Красноперов

ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Агропромышленный комплекс России конца 90-х годов прошлого века характеризуется началом интенсивных интеграционных процессов. Несельскохозяйственные компании в большом количестве стали проявлять интерес к сельскохозяйственному производству и инвестировать в отрасль значительные средства.

Первой причиной прихода инвесторов в село, на мой взгляд, стал августовский финансовый кризис 1998 г., который можно считать началом этих процессов. Резкая девальвация отечественной валюты привела к уменьшению поступления продовольствия в страну по импорту, повысила конкурентоспособность отече-

ственного сельхозпроизводителя. Сельскохозяйственное производство стало рентабельным, тем самым привлекательным для инвестиций, дало возможность получать значительную прибыль при небольших объемах инвестиций.

Второй причиной явился факт окончания раздела наиболее прибыльных отраслей экономики страны: нефтегазовой, энергетической, металлургической и т.д. К тому времени крупным неразделенным сектором экономики страны оставалось сельское хозяйство и земля сельскохозяйственного назначения.

Выделим два этапа реформирования сельского хозяйства в 90-е — начале 2000-х годов и их отличия (табл.).

Основные этапы реформирования сельского хозяйства России [1]

Основные признаки	Первый этап	Второй этап
Период	1991-1999 гг.	Начиная с 2000 г. и далее
Цель	Смена аграрного строя	Модернизация сельского хозяйства
Ключевые фигуры	Собственники земельных долей и имущественных паев	Инвестор
Основной принцип реформирования	Социальная справедливость	Экономическая эффективность производства
Методы реформирования	Приватизация, реорганизация производства	Банкротство, покупка, аренда имущества и земли
Инвестиции	Собственные средства	Вклады инвесторов
Девиз	Земля — крестьянам	Землю тем, кто может ее обработать

Основными инвесторами в большинстве случаев являются финансовые группы, частные несельскохозяйственные компании, которые ранее не были связаны с сельхозпроизводством либо являлись поставщиками ресурсов сельскому хозяйству или потребителями его продукции.

Произошло создание самодостаточных, вертикально интегрированных систем, объединяющих всю технологическую цепочку, от производства сырья до конечной реализации готового продукта.

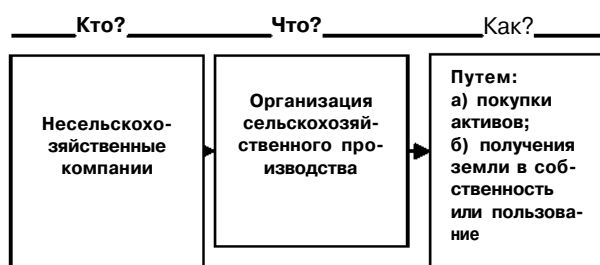
Холдингом является совокупность юридических лиц, состоящая из основной и дочерних компаний, ведущих производственную, финансовую, торговую или другую коммерческую деятельность. Основная компания определяет приоритетные управленческие, финансовые и хозяйственные вопросы дочерних компаний.

В интегрированные структуры холдингового типа входят:

- управляющая компания;
- производители сырья;
- предприятия хранения продукции, например, элеваторы;
- перерабатывающие предприятия;
- предприятия по реализации конечного продукта.

Такая организация производства делает возможным централизацию многих функций управленческого аппарата, таких как планирование, бухгалтерский учет, распределение и контроль финансовых потоков, вопросы социальной сферы.

Агропромышленные холдинги схематично можно представить следующим образом [2]:



Ослабление центральной власти в постсоветский период способствовало бурному росту регионального аграрного творчества. Ряд губернаторов краев и областей предпринял попытки реализации собственных аграрных мер для воздействия на сельский экономический кризис на подконтрольных территориях. В создании и развитии агрохолдингов наибольшего внимания заслуживают центрально-черноземные области: Белгородская и Орловская. Здесь было предложено два направления развития сельского хозяйства, что не исключает общего для них приоритета вертикальной экономической интеграции холдингового типа.

Разница между этими двумя подходами заключается в акцентах на роли государства и частного капитала в развитии агрохолдингов: в орловской области в ходе трансформации сельского хозяйства в несколько государственно-капиталистических холдингов, которые созданы на государственные бюджетные средства, чье руководство состоит в основном из бывших чиновников областного сельского хозяйства; в Белгородской области был привлечен и мобили-

зован частный капитал к крупнокапиталистической вертикальной интеграции сельского хозяйства.

Важный вопрос, который возникает при анализе деятельности агрохолдингов, — это мотивация несельскохозяйственных компаний при их инвестировании в сельское хозяйство. Здесь можно выделить так называемые «внешние» мотивы, то есть те, которые лежат на поверхности явления, либо те, которые компании выдвигают в качестве мотива своей инвестиционной активности, а также теоретические мотивы, которые объясняют происходящие процессы с точки зрения экономической теории.

Внешние мотивы можно сгруппировать следующим образом [3]:

- Обеспечение 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 дорогостоящей сельхозтехники (в том числе импортной) по лизингу на срок до 3 лет для сельхозпредприятий (например, молочное оборудование, комбайны, другая сельскохозяйственная техника). По схеме лизинга импортной сельскохозяйственной техники работает Вологодский молокозавод с молочными фермами.

- Контроль над использованием инвестиций - для поставщика ресурсов (сельскохозяйственная техника и другие ресурсы). Поставка ресурсов в форме товарного кредита используется поставщиками сравнительно давно. Однако поставка ресурсов не дает возможности контролировать процесс производства. В то же время не секрет, что уровень

управленческой культуры на сельхозпредприятиях крайне низок. Неэффективность управления, неэкономное использование ресурсов, высокий уровень потерь на всех стадиях производственного цикла приводят к большим потерям «на выходе» в виде снижения урожая и т.д. Все это снижает доходность инвестиций. Установление управленческого контроля со стороны инвестора, который зачастую назначает 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 и полное обеспечение сельхозпроизводителей ресурсами не являются гарантией высокой результативности производственного процесса, а также оплаты за полученные ресурсы. Низкая производственная культура, отсутствие квалифицированных кадров, низкая мотивация труда могут иметь своим результатом низкую отдачу на вложенные средства. Установление управленческого контроля над производством дает возможность повысить эффективность производства.

- Возврат долгов за полученные кредиты и ресурсы поставщиками ресурсов. Невозможность добиться возврата приводит к тому, что частные компании отбирают землю у сельхозпроизводителей в соответствии с размерами долга. 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 идет речь о продукции, являющейся сырьевым ресурсом для сельского хозяйства. Одним из наиболее характерных примеров является инвестирование зерновыми компаниями, продающими кормовое зерно, в последующие стадии вертикальной цепочки, в частности, в животноводство. По мнению руководителей ряда компаний, сырьевой продукт имеет ограниченные возможности реализации по сравнению с конечной (готовой продукцией). Этот тезис под-

тверждался практикой 90-х годов, когда сельхозпроизводители, испытывавшие трудности в реализации своей продукции, организовывали переработку в самом хозяйстве и продавали на конечном потребительском рынке готовую продукцию. Принцип одинаков, но различаются масштабы процесса, поскольку подобные инвестиции стали осуществлять крупные компании.

- Возможность получения налоговых льгот для всех предприятий, занимающихся сельскохозяйственным производством, является важным мотивом для инвестирования. Несельскохозяйственные компании, которым удавалось зарегистрировать свои филиалы как сельскохозяйственные предприятия, получали налоговые льготы, которые распространяются на всех сельхозпроизводителей.

- Низкие барьеры входа в отрасль. Определенно, это основная причина инвестиционной активности несельскохозяйственных компаний в последние годы. Естественно, сами компании не формулируют в таком виде мотив своей инвестиционной активности, но употребляют схожее определение, отмечая, что быть сельскохозяйственным производством стало выгодно. В пользу утверждения невысокого уровня барьеров говорят следующие факты:

1. Сельское хозяйство никогда и нигде не было монополизированной отраслью, российское сельское хозяйство — не исключение.

2. Уровень первоначальных инвестиций в организацию сельхозпроизводства незначителен. С одной стороны, стоимость активов действующих сельскохозяйственных предприятий 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. Однако основная часть компаний-инвесторов организует производство в сельском хозяйстве, арендуя землю. Стоимость аренды в условиях, когда отсутствует рыночный земельный оборот в сельском хозяйстве, невысокая, даже при том, что компания вынуждена иметь дело с тысячами мелких пайщиков и, со-

ответственно, нести издержки по заключению договоров с ними. В случае покупки цена земли так же невысока 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 варьирует от 300 до 600 руб. с 1 га. Это только денежная оценка нереализованной продукции. Реальные ставки существенно ниже. Они отражают высокие риски в сельском хозяйстве и низкую ликвидность произведенной продукции. 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.

В случаях, 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. В случае будущего выхода из компании владелец пая не получает назад своей земельной доли, но может рассчитывать на денежную компенсацию, если сможет реализовать свои акции по рыночной цене.

- Диверсификация деятельности. Газовые, энергетические и другие несельскохозяйственные компании вкладывают деньги в сельскохозяйственное производство с целью диверсификации и повышения за счет этого устойчивости своей деятельности.

- Ведение подсобных хозяйств. Некоторые крупные компании сохраняют в своем составе сельхозпредприятия по традиции в качестве подсобных хозяйств для обеспечения ведомственного персонала сельскохозяйственной продукцией собственного производства.

В современных условиях модель рынка, при которой каждое предприятие является обособленной и независимой производственной единицей, для некоторых отраслей является экономически нецелесообразной. Для многих предприятий создание вертикально интегрированных компаний является наиболее перспективным путем выхода из кризиса. Мировой опыт подтверждает целе-

сообразность создания мощных вертикально-интегрированных структур холдингового типа.

Библиографический список

1. Узун В. Большой бизнес пришел на село. Что дальше? Крупные инвесторы участвуют в финансовом оздоровлении АПК / В. Узун // Режим доступа к изд. <http://www/agronews.ru/articleview.php>.

2. Храмова И. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России / И. Храмова // Режим доступа <http://www.let.ru>.

3. Храмова И. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России / И. Храмова // Режим доступа <http://www.let.ru>.

4. Рылько Д. Новые сельскохозяйственные операторы в аграрной системе России / Д. Рылько. МЭиМО. 2001. № 1. С. 57-64.



УДК 338.436.33:314:63.007 (571.17)

**Г.М. Гриценко,
М.В. Носкова**

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

Существенное значение для решения задач кадрового обеспечения сельского хозяйства имеет то обстоятельство, что регионы страны (области, края и республики) по своим природным и социально-экономическим условиям, влияющим на воспроизводство населения и трудового потенциала села, далеко не однородны.

В связи с этим складываются и различные региональные уровни обеспеченности села трудовыми ресурсами, что оказывает существенное влияние на формирование кадрового потенциала сельского хозяйства.

Демографические процессы оказывают решающее влияние как на емкость рынка труда, так и на возможности удовлетворения потребности в рабочей силе создаваемых на той или иной территории рабочих мест.

Находясь в тесной зависимости от демографического потенциала территории, численность и структура трудовых ресурсов, в свою очередь, диктуют соответствующие условия для формирова-

ния здесь структуры и качества рабочих мест.

Недооценка ограничительной роли трудовых ресурсов в обеспечении вновь создаваемых рабочих мест на территории того или иного региона чревата существенным снижением эффективности использования материально-вещественных элементов производства, что послужило причиной анализа состояния демографии Алтая и возможного влияния на формирование кадрового потенциала сельского хозяйства.

На формирование трудового потенциала как региона в целом, так и внутри его оказывают влияние, с одной стороны, общие демографические особенности численности и качества населения и его трудоспособной части, с другой, - изменения в структуре базовой численности населения за счет миграционных процессов.

Численность работников и трудовых ресурсов данной местности существенно изменяются не только за счет общих демографических процессов, присущих