

**В.С.Обухович**, доктор экономических наук, профессор

**В.А.Попков**, кандидат экономических наук

**Н.Н.Коротин**, ст. преподаватель

Белорусская сельскохозяйственная академия

УДК 631.151.6

## Развитие интеграции субъектов продовольственного комплекса

*Показаны особенности и механизм производственно-экономических взаимоотношений между различными сферами продовольственного комплекса Республики Беларусь. Отмечено неравноправное положение в нем аграрного сектора экономики, проявляющееся в ущербном для сельскохозяйственных товаропроизводителей механизме ценообразования и задержках платежей за принятую у них продукцию. Дано обоснование и предложены направления тесной интеграции субъектов продовольственного комплекса на взаимовыгодной экономической основе.*

Основой продовольственного комплекса является аграрный сектор республики, в котором занято 21% от всего трудоспособного населения. В нем производится 11,3% внутреннего валового продукта страны. По уровню развития сельскохозяйственного производства к началу 90-х годов Белоруссия занимала одно из первых мест не только в бывшем Союзе, но и в сравнении с рядом экономически развитых стран Европы. Так, по производству зерна, картофеля, мяса, молока и яиц на душу населения в 1990–1991 гг. она превосходила среднеевропейский уровень.

Но в условиях переходного периода к созданию рыночных механизмов и форм хозяйствования сельскохозяйственные товаропроизводители, обладающие чрезвычайно низким конкурентным потенциалом в межотраслевых связях, столкнулись на рынке с относительно более сильными в конкурентном отношении консолидированными сферами переработки и торговли, стоящими к тому же гораздо ближе к конечному потребителю. При отсутствии рыночной инфраструктуры предприятия этих сфер превратились в локальных монополистов, использующих свое положение для занижения закупочных цен, задержки оплаты за принятую продукцию и завышения розничных цен.

В настоящее время продовольственный комплекс представляет собой совокупность разрозненных предприятий по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, не объединенных общими экономическими интересами. Каждый субъект преследует свои задачи, руководствуясь ведомственными целями, не считаясь с интересами других субъектов комплекса.

Введены ущербные для сельского хозяйства механизмы ценовой политики, которая привела к многократному возрастанию цен на материальные и энергетические ресурсы, потребляемые в сельском хозяйстве, в то время как рост закупочных цен на сельскохозяйственную

*Development of the integration of the entities of the food complex.*

*The peculiarities and the mechanism of production and economic relations between different spheres of the Belarusian food complex have been demonstrated. It has also been demonstrated that the agrarian sector has a disadvantageous position, which is characterised by the wrong pricing and delayed payments for the produce delivered. There have been justified and proposed the directions of the close integration of the entities of the food complex on a mutually beneficial basis.*

продукцию сдерживается государством во избежание резкого увеличения розничных цен на продовольствие.

Возникла острая проблема диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и производственные ресурсы, поставляемые селу промышленными предприятиями. Так, например, если в 1991 г. соотношение цен на молоко и бензин было 3,5:1, то в середине 1994 г. оно стало 1:3,3. В целом ущерб, нанесенный сельскому хозяйству в результате диспаритета цен, к концу 1994 г. превысил 5 трлн.руб., или 476 млн. долларов. В 1995 г. по отношению к 1991 г. цены на сельскохозяйственную продукцию выросли в 15 тысяч раз, а на промышленную – в 47 тысяч раз. Непаритет цен по официальной статистике составляет около 24 трлн.руб., или более 8 млрд. на хозяйство.

Экономическое положение сельчан усугублялось еще тем, что в силу монопольного положения крупных государственных перерабатывающих предприятий и административной привязки к ним производителей сельскохозяйственного сырья его специфики колхозы и госхозы вынуждены сдавать свою продукцию предприятиям переработки на условиях, диктуемых переработчиками, но невыгодных поставщикам. Кроме неэквивалентных цен хозяйства несут большие потери от задержек на несколько месяцев оплаты за принятую у них продукцию. Возникшая проблема неплатежей особенно большой ущерб нанесла хозяйствам в период 1993–1994 гг. при высоких темпах инфляции, достигших 30–50% в месяц. В этих условиях перерабатывающие предприятия инфляционное давление фактически перекладывают на плечи колхозов и совхозов.

Несвоевременность расчетов переработчиков с поставщиками сырья стала обычной практикой, не связанной со сколько-нибудь серьезной ответственностью должников. Наибольшими должниками являются молокозаводы, мясокомбинаты, льнозаводы и торговля.

Следует подчеркнуть, что задолженность в 1995 г. не только не уменьшилась в сравнении с 1994 г., а, напротив, возросла в несколько раз.

В этой ситуации больше всего страдает первичный сельскохозяйственный товаропроизводитель. Являясь базой продовольственного комплекса, неся основное бремя производственных затрат, определяя эффективность функционирования комплекса в целом, этот производитель в сложившейся экономической ситуации – наиболее бесправный и в итоге наименее финансово обеспеченный субъект этого комплекса.

Создавшаяся экономическая ситуация в сельском хозяйстве привела к снижению урожайности сельскохозяйственных культур, к большому спаду продуктивности и численности поголовья в животноводстве. Закономерным следствием этого явилось снижение объемов производства основных видов товарной продукции сельского хозяйства: зерна – на 21,8%, молока – на 32,0, мяса – на 44,3%. По оценкам специалистов, за последние годы утрачено около 40% от прежнего экономического потенциала в сельскохозяйственном производстве.

Падение объемов производства в сельском хозяйстве не могло не отразиться на работе перерабатывающих предприятий, которые стали испытывать острый недостаток сырьевых ресурсов. Производственные мощности молокозаводов и мясокомбинатов оказались загруженными всего на 50–30%. Это произошло не только из-за снижения объемов производства продукции, а и потому, что значительная часть передовых хозяйств, которые быстрее адаптировались к рынку, перестали мириться с ущемлением своих экономических интересов со стороны переработчиков, создали свои перерабатывающие цеха и стали развивать собственную торговую сеть для реализации конечному потребителю готовых пищевых изделий и полуфабрикатов. Увеличивается сбыт продукции на рынке, через собственные магазины и ларьки, с автомашин и палаток, по бартерным сделкам. Возросла продажа населению и выдача продукции в счет оплаты труда. Колхозы активнее стали использовать собственные каналы для сбыта продукции. Особенно активно проводится в жизнь это направление в системе птицепрома.

Таким образом сельскохозяйственные предприятия стали стремиться к тому, чтобы поставлять на продажу не просто сельскохозяйственное сырье для переработки, а широкий ассортимент готовой продукции.

Одним из ключевых аспектов взаимоотношений производителей, переработчиков и торговли является перераспределение доходов. При этом сельскохозяйственный производитель получает возможность быть не просто поставщиком сырья, а и делить прибыль с теми, кто продает изделия из него. Это дает возможность самостоятельно формировать цены, лишит посредников возможности наживы за счет сельского хозяйства, в 1,5–2 раза увеличить выручку.

Следовательно, важным средством повышения эффективности функционирования продовольственного комплекса является приближение переработки продукции к источникам сырья и сбыта продуктов питания, к конеч-

ному потребителю. Практика показывает, что более высокие результаты дают интегрированные системы с максимальной завершенностью производства готового продукта и реализацией его потребителю, поддерживающие свою производственную марку на рынке сбыта.

Однако создание в хозяйствах своей перерабатывающей базы и торговой сети требует больших объемов капитальных вложений, в которых испытывается острый недостаток для решения других жизненно важных производственных и социальных задач, в то время когда из-за недостатка сырья неэффективно, на полсилы работает мощная индустриальная база крупных перерабатывающих предприятий, которую с выгодой могли бы использовать колхозы и другие сельскохозяйственные предприятия при условии создания нормальных производственных отношений, учитывающих экономические интересы обеих сторон.

Меры, которые принимаются правительством республики в последние годы для выхода сельского хозяйства из кризисного состояния, направлены, в первую очередь, на решение двух задач: постепенное увеличение цен на закупаемую сельскохозяйственную продукцию и интеграцию сельскохозяйственных, перерабатывающих и посреднических торговых организаций.

Повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию позволило сгладить несоответствие этих цен ценам на промышленные ресурсы. Закупочные цены на большинство товарной продукции сельского хозяйства приближены к мировому уровню. Однако и эти цены не обеспечивают необходимого уровня доходности, особенно в животноводстве, так как чрезвычайно низкая продуктивность поголовья сопровождается огромными издержками производства. Поэтому наряду с совершенствованием ценовой политики необходимы кардинальные меры по снижению затратности производства в полеводстве и животноводстве, повышению продуктивности животных, в первую очередь, за счет решения многолетней проблемы создания надежной кормовой базы.

Сделаны определенные шаги и в направлении интегрирования сельского хозяйства с перерабатывающими предприятиями. В 1995 г. были приняты меры по их разгосударствлению и реформированию в организационные структуры рыночного типа с созданием на их материальной базе открытых акционерных обществ и участием в акционировании сельскохозяйственных предприятий. Однако этот процесс протекает вяло, реформирование ведется формально и не приносит желаемых результатов. Процедура преобразования в акционерные общества жестко регламентируется государственными органами управления, недостаточно учитывает интересы как коллективов работников реформируемых предприятий, так и сельскохозяйственных поставщиков сырья.

Несовершенство законодательства, сложная и ежегодно меняющаяся процедура подготовки и согласования пакета документов по преобразованию предприятий в акционерные общества, инертность, а нередко и противодействие местных властей и государственных объединений не позволяют активно вести работу по раз-

государствлению и приватизации. Особенно это характерно для мясо-молочной отрасли и предприятий районной коммунальной собственности. Несколько активизировалась эта работа только после соответствующих указов Президента, но кардинальных изменений не произошло. К началу 1996 г. было подготовлено 43% предприятий из числа подавших предложение на приватизацию.

Принятые методы разгосударствления могут дискредитировать саму идею интеграции сельскохозяйственных предприятий с переработчиками их продукции и подтолкнуть сельчан на дальнейшее развитие собственной перерабатывающей базы во что бы то ни стало. Это чревато дальнейшим упадком созданной в прежние десятилетия достаточно мощной перерабатывающей индустрии вплоть до полного ее развала из-за резкого уменьшения объемов поступления сырьевых ресурсов на переработку.

Сложившаяся экономическая ситуация диктует необходимость придать развитию продуктового комплекса качественно новое направление, основанное на неформальном объединении экономических интересов и кардинальном изменении взаимоотношений между сельскохозяйственными промышленными предприятиями.

Перспективным направлением может быть развитие вертикальной интеграции на основе кооперирования хозяйствующих субъектов по всей организационно-технологической цепочке: производство-переработка-реализация. Такие интегрированные системы предполагают иметь суверенные органы управления, равноправно представленные всеми субъектами, четко определенную систему обязательств и взаиморасчетов, формировать доходы всех субъектов объединения на основе реализации конечной продукции с учетом нормативных затрат на каждого в ее стоимости.

Практика развитых стран и опыт передовых хозяйств республики показывают, что более высокие результаты дают интегрированные системы с максимальной завершенностью производства конечного продукта и доведения его до потребителя. Но это предполагает необходимость предоставления интегрированным субъектам не декларативной, а реальной свободы управления и развития предпринимательской инициативы.

Товаропроизводители должны быть гарантированы на право выбора форм интеграции и каналов реализации своей продукции. Они сами вправе принять решение продавать товар по рыночным ценам, рискуя в целях получения дополнительной прибыли, или реализовать государству на конкретной основе по ценам несколько ниже рыночных, но иметь гарантию сбыта.

В рыночной системе каждый товаропроизводитель, носитель юридической и экономической правосубъективности будь то государственное предприятие, колхоз, акционерное общество или частный предприниматель может быть субъектом интеграции, определять формы участия, партнеров, условия взаиморасчетов и другие организационно-экономические условия объединения.

В интегрированные системы могут входить субъекты, не имеющие производственных связей с сельским хозяйством, но заинтересованные в интеграции с целью выгодного размещения капитала.

Одна из таких форм – это система заинтересованных участников одних субъектов в финансовой и хозяйственной деятельности других, посредством которой происходит перелив финансового капитала из одного предприятия в другое, из одной отрасли в другую, когда рынок сам определяет объект и размеры инвестиций.

Таким образом, в основу должны быть положены не административные, а экономические методы управления продовольственным комплексом.