

Многоукладность аграрного сектора экономики: перспектива или реальность

Важным направлением оздоровления финансово-экономической ситуации в аграрном секторе экономики является формирование многоукладного характера сельскохозяйственного производства. Большое значение при этом отводится кооперативно-интеграционным структурам. В статье исследуется характер взаимоотношений экономических агентов в аграрно-финансовых группах с учетом внешней рыночной среды, основное внимание уделяется кооперации и взаимодействию.

Экономическая ситуация в аграрном секторе за десять лет (1991-2001) характеризуется снижением объемов производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Объемы производства зерновых и зернобобовых культур сельскохозяйственными организациями уменьшились в 1,5 раза, картофеля – в 5, молока – в 1,9, скота и птицы (в убойном весе) – в 2,2 раза.

Главная причина в том, что большинство сельскохозяйственных предприятий не адаптировались к новым экономическим условиям и не смогли обеспечить эффективность сельскохозяйственного производства. К сожалению, не выработан противозатратный механизм, который нивелировал бы резко увеличившийся ценовой дисбаланс между продукцией сельского хозяйства, сельскохозяйственного машиностроения, топливно-энергетической и химической промышленности. Ситуация усугублялась износом производственного потенциала, отсутствием значительных капиталовложений. По сравнению с 1991 г. в 2001 г. парк сельскохозяйственных машин у общественных товаропроизводителей резко сократился: тракторов – на 41,3%, зерноуборочных комбайнов – на 48,2, кормоуборочных – на 29,0, картофелеуборочных – на 64,4%. В связи с низкой обновляемостью активной части основных производственных фондов их износ составляет в среднем 70-75%.

До сих пор закупочные цены на животноводческую продукцию, произведенную по традиционным технологиям, не покрывают среднеотраслевые издержки даже при сравнительно высоком уровне производства. В унитарном предприятии “Брилево” Гомельского района при достаточно высоком годовом надое на одну корову (6200 кг) и хорошем качестве молока (доля высшего сорта составляет 82%) его производство в целом убыточно.

Несмотря на то, что в 2001-2002 гг. обеспечен рост объемов производства и реализации животноводческой продукции, финансово-экономическое состояние агропромышленного комплекса не улучшилось.

Очевидно, что сложившиеся в Гомельской области темпы изменения объемов реализации сельскохозяйственной

Forming the multifaceted nature of the agrarian production is an important instrument in improving the financial-economic situation in the AIC. Cooperatives and integrated structures have an important role in this process. The article investigates the nature of the relations between the economic entities in the agrarian-financial groups, with regard to the market environment, cooperation and mutual deals.

продукции и затраты на ее производство не позволяют выйти из тупиковой ситуации, в которой оказалась сельскохозяйственная отрасль. Согласно проведенным расчетам по обоснованию безубыточного объема продаж минимальные темпы роста объемов производства должны быть не ниже уровня 1982-1990 гг., когда за 8 лет аграрный сектор Гомельской области обеспечил увеличение объемов сельскохозяйственного производства в 2 раза. Рентабельность сельского хозяйства возросла за этот период с 1 до 42%.

Важнейшим выходом из создавшегося положения предполагается развитие кооперативных форм на уровне сельскохозяйственных предприятий путем формирования агрофирм, агрокомбинатов (с заверненным циклом производства), кооперативных организаций всех видов, акционерных компаний различных типов, ассоциаций крестьянских (фермерских) хозяйств, создания потребительских кооперативов по различным направлениям деятельности с участием в них личных подсобных хозяйств населения.

Изучение характера взаимоотношений предприятий-участников кооперативно-интеграционных структур до сих пор не стало предметом глубокого экономического анализа. Традиционно исследователи проблем взаимодействия субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений выделяют: совершенную конкуренцию, работающую конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополию, доминирующую фирму, картель, естественную монополию, монополию [1]. Черты таких взаимоотношений не характерны для изучаемых формирований, потому что классификационным признаком в данном случае является степень конкуренции, а не кооперация. Применение для проведения исследований концепции финансово-промышленных групп (ФПГ) [2], предполагающей рассмотрение отношений финансовых и нефинансовых организаций, также не полностью отражает кооперативную сущность взаимоотношений хозяйствующих субъектов аграрного сектора национальной экономики. Участие крупных сельскохозяйственных и промышленных предприятий в составе финансово-промышленных групп объясняется их стремлением к расширению зоны

своего влияния, а для финансовых организаций (банков) – установлением связей, позволяющих снизить риски кредитования реального сектора и обеспечивающих себе будущих потребителей банковских услуг. Остальные субъекты ФПП могут рассматриваться как пассивные участники процесса взаимодействия. Более продуктивным, на наш взгляд, представляется использование в этих целях концепции сетевой организации бизнеса. В ее рамках впервые современные деловые отношения рассматриваются по своей природе в большей степени кооперативными, чем конкурентными. Как отмечают Л. Баклин и С. Сенгапта, «только соединяя ресурсы нескольких фирм, можно создать новые системы с такой сложностью и размахом, которые заставят конечных пользователей отказаться от инвестирования средств в действующее оборудование и переключиться на новые технологии» [3, с.3]. Следует обратить внимание на то, что «на смену упрощенному пониманию процесса взаимодействия фирм как двусторонней повторяющейся торговли сторон [4, с. 172] приходит новое понятие – система взаимодействия [5]» [6, с. 77]. Это оказывает существенное влияние на стратегию деятельности предприятия, на систему оценочных показателей результатов его хозяйствования. Если раньше критерием оценки эффективности хозяйственной деятельности было сопоставление результатов с вовлеченными в хозяйственный оборот ресурсами или текущими затратами, то с учетом интеграционных процессов на разных уровнях управления, способствующих взаимопроникновению внешней и внутренней среды хозяйственной деятельности предприятия, критериальными показателями могут выступать результаты взаимодействия фирмы с контрагентами [7, с.80].

Сергиенко Я. выделяет «... три основные формы взаимодействия компаний:

- взаимодействия, обусловленные различными формами совместной собственности на активы;
- системы взаимодействия, построенные на договорных отношениях;
- неформальные кооперативные соглашения» [6, с.78].

Эти формы взаимоотношений взяты за основу для анализа существующих кооперативно-интеграционных процессов в аграрном секторе национальной экономики. Однако результаты исследования показали необходимость выделения четвертой формы взаимоотношений, основанной на административно-управленческих решениях.

На внутрихозяйственной и межхозяйственной основе формируются кооперативные структуры по выращиванию высокопродуктивного молодняка, доращиванию и откорму крупного рогатого скота, свиней, птицы; производству семян высоких репродукций: зерна, овощей, картофеля, льна, рапса, кормовых культур, саженцев плодовых деревьев и ягодных культур; агросервисному и маркетинговому обслуживанию производства, переработки и сбыта продукции и другие кооперативные структуры, организация которых обуславливается потребностью повышения эффективности АПК, устранения последствий кризисной ситуации.

Важнейшими путями выхода аграрного сектора из кризисного состояния являются, на наш взгляд, формирование многоукладного характера сельскохозяйственного производ-

ства, обеспечивающего внутриотраслевую конкуренцию и максимально адаптированного к многообразию местных условий, а также обеспечение государственной поддержки развития крупных хозяйств как основы продовольственной безопасности страны. Этому в полной мере будет способствовать система предпринимаемых в настоящее время мер по реструктуризации агропромышленного комплекса.

Надо отметить, что определенный опыт в этом плане уже накоплен. В рамках выполнения государственной программы разгосударствления и приватизации в Гомельской области на базе предприятий агропромышленного комплекса создано 78 открытых акционерных обществ, в том числе 24 предприятия, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, и 54 – обслуживающих сельскохозяйственное производство, что составляет соответственно 61 и 64% общего числа предприятий. Полностью акционированы предприятия по материально-техническому обслуживанию и мясокомбинаты. В данном случае наблюдается «форма взаимодействия контрагентов на основе единой акционерной собственности и “замкнутости” руководства фирм, когда фирмы-поставщики ассоциируются с определенной акционерной группой» [6, с.78]. «Акционерную группу» в данном случае можно рассматривать как автономных, независимых друг от друга в результате хозяйственных взаимоотношений собственников. Исследование состава акционеров показывает, что системы взаимодействия базируются на частичной собственности покупателя товаров или потребителя услуг на активы поставщика. Часто потребителю продукции (услуг) принадлежат активы производителя, и наоборот. В национальной экономике такое перекрестное владение собственностью – явление относительно новое, требующее глубокого экономического анализа разных аспектов хозяйственной практики и теоретического обобщения результатов.

Анализ товарно-денежных потоков между участниками кооперативно-интеграционного формирования показывает, что доля товарных отношений (бартерных) превалирует над долей денежных. Сельскохозяйственные предприятия поставляют продукцию в обмен на топливо, удобрения, семена, гербициды. Это обязательство позволяет одной из сторон сделки навязывать свои условия другой, угрожая или полным отказом от нее, или оплатой еще более неэквивалентным обязательством (например, неплатежом вместо бартера). В силу высоких издержек поиска новых деловых партнеров предприятие-производитель вынуждено соглашаться на совершение товарообменной операции на не всегда выгодных для себя условиях. В этой ситуации в аграрном секторе национальной экономики складывается новый способ товарного взаимодействия хозяйствующих субъектов-участников кооперативно-интеграционного формирования, который ставит в зависимость производителя от предприятий, производящих промежуточную продукцию и оказывающих логистические услуги. Принцип такого взаимодействия можно определить следующим образом: «Тот, кто стоит в начале товарной цепочки, оказывается зачастую в конце финансовой». В результате происходит расширение неэквивалентных систем финансового взаимодействия предприятий-интеграторов. Они начинают охватывать все новые и новые субъекты реального сектора, поскольку, входя в эти систе-

мы, сельскохозяйственные предприятия практически лишаются возможности выхода из них без значительного ущерба для себя. Подобный эффект на макроэкономическом уровне называют “институциональными ловушками”. Избежать их позволяет, на наш взгляд, такая форма взаимодействия, обусловленного различными формами совместной собственности на активы и основанного на акционерной собственности, как аграрные финансово-промышленные группы (АФПГ), агрокомбинаты и другие кооперативные структуры. Они проводят согласованную организационную, экономическую, техническую, технологическую, инвестиционную, инновационную и социальную политику по всем сферам деятельности субъектов хозяйствования, направленную на повышение эффективности агропромышленного производства района (сырьевых зон). “Стремление к финансово-промышленной интеграции объективно обусловлено для сельскохозяйственных предприятий, перерабатывающей промышленности и финансовых структур их внутренними потребностями. Они различны для различных участников интеграционного процесса, но сходятся в том, что интеграция оказывается выгодна им всем. Например, сельские товаропроизводители мясной продукции на 1% затрат получают 0,44% денежной выручки, тогда как перерабатывающие предприятия – 2,08%, а торговля – 20%. Аналогичная картина в других подкомплексах”.

Главными предприятиями в разноуровневых кооперативно-интеграционных структурах могут выступать предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья, комплексы по производству молока, мяса КРС, свиней, птицы и

другие крупные сельскохозяйственные экономически устойчивые субъекты хозяйствования, а также банки, торговые объединения, фирмы, машинно-технологические станции.

Главным образом, это должны быть предприятия, осуществляющие в технологической цепи “производство – сбыт” завершающую конечную стадию производства или сбыта продукции, способные координировать и ориентировать деятельность всех субъектов хозяйствования на максимальный конечный результат.

Литература

1. Розанова Н. Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. – Москва: ТЕИС, 1998.

2. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. – Москва: Центр полит. технологий, 1997.

3. Bucklin L., Sengupta S. The Network Marketing Concept. – Journal of Marketing. – 1993. – Vol. 57. – April.

4. Arrighetti A., Bachmann R., Deakin S. Contract Law, Social Norms and Interfirm Cooperation // Cambridge Journal of Economics. – 1997. – Vol. 21.

5. Hakanson H., Johanson J. The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation beyond Markets and Hierarchies // The Embedded Firm. – London: Routledge, 1993.

6. Сергиенко Я. Кооперативная модель управления бизнесом // Вопросы экономики. – 1999. – № 10.

7. Третьяк О. Новый этап эволюции маркетинговой концепции управления // Рос. эконом. журнал. – 1997. – № 10.