

Институт экономики переходного периода

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

www.iet.ru

Развитие российского агропродовольственного рынка в транзитных условиях

Авторы:

Серова Е.В.- руководитель проекта

Храмова И.Г.

Карлова Н.А.

Тихонова Т.В.

Письменная О.Л.

Москва

Март 2001 г.

Оглавление.....	2
1. Введение	3
2. Структурные изменения на агропродовольственных рынках.....	7
2.1 Начальный период структурных изменения на аграрных рынках.....	7
2.2 Основные структурные изменения на аграрных рынках.....	2
3. Эволюция роли государства на продовольственных рынках.....	8
3.1 Эволюция концепции государственных фондов.	10
3.2 Региональная специфика формирования продуктовых цепочек.....	15
4. Вертикальная координация на продовольственных рынках (адаптация к несовершенству рынка).....	20
5. Анализ цен на сельхозпродукцию и продовольствие и рыночной маржи.....	27
5.1 Динамика розничных цен на продовольствие	27
5.2 Динамика цен производителей сельскохозяйственной продукции	29
6. Заключение	41
7. Список использованной литературы.	45

1. Введение

Начавшаяся в 1992 г. либерализация экономики создала условия для формирования эффективной национальной агропродовольственной системы. В эти годы был сделан ряд шагов, заложивших основы структурных и институциональных изменений на продовольственных рынках: созданы легальные условия для свободной предпринимательской деятельности; осуществлена приватизация предприятий всех уровней продовольственного комплекса, которая привела к возникновению альтернативных рыночных структур. Отмена централизованного планирования, постепенное освобождение цен, сокращение объема государственного регулирования привели к либерализации внутреннего агропродовольственного рынка.

Более того, отмена монополии государства на внешнюю торговлю и централизованные экспортно-импортные операции, открытие внешних национальных границ создали поле для подключения продовольственного комплекса страны к международному разделению труда с использованием существующих сравнительных преимуществ. Дешевая рабочая сила, дешевая земля и уникальные природно-климатические условия являются важными конкурентными преимуществами при включении страны в международное разделение труда. Одновременно сравнительные издержки производства являются важным фактором для формирования региональных рынков, усиления интеграционных процессов на региональном уровне.

В то же время формирование национального агропродовольственного рынка происходит как под влиянием сохраняющейся макроэкономической нестабильности, создающей особый переходный вариант развития, так и отсутствие средств в бюджете для осуществления эффективной государственной поддержки агропродовольственных рынков, отсутствие концепции этой поддержки. В результате факторы, вызванные общей либерализацией экономики страны, и стимулировавшие в первые годы реформ процессы формирования рыночных структур в продовольственном комплексе, к настоящему времени во многом уже исчерпаны. Экономические трудности, переживаемые страной, стали тормозить дальнейший процесс рыночных преобразований в продовольственном секторе.

Финансовый кризис августа 1998 г. оказал серьезное воздействие в краткосрочном и среднесрочном плане на все аспекты агропродовольственного сектора, создав благоприятные естественные (вызванные самим кризисом) условия для развития рынков и преодоления их несовершенства, как со стороны спроса на продукцию (сокращение конечного спроса на продовольствие в целом и на товарное продовольствие, в частности, изменение структуры спроса, переключение промежуточного спроса на продовольствие с внешних рынков на внутренние ресурсы), так и предложения (возникновение стимулов под влиянием возникшего спроса на внутреннее сырье и продовольствие для расширения производства, улучшение финансового положения производителей, рост инвестиций в сельскохозяйственное производство и переработку). Более того, улучшение финансового положения сельхозпроизводителей создало условия для сокращения практики неплатежей, упало значение бартерных операций и других неденежных форм расчетов. Сокращение числа безнадежно убыточных хозяйств, повышение доходности собственного сельхозпроизводства резко повысило привлекательность аграрного сектора для инвестирования. После кризиса стали формироваться процессы вертикальной интеграции несельскохозяйственных компаний в сельскохозяйственное производство, диверсификация производственной активности торговых и производственных компаний путем непосредственного инвестирования в сельскохозяйственное производство. Эти процессы отражают, с одной стороны возросший интерес частного капитала к национальному аграрному сектору как объекту инвестирования, а с другой, является свидетельством серьезных провалов рынка, высокой степени его неразвитости, что особенно в явной степени проявляется через ценовой анализ.

Анализ рынков агропродовольственной продукции представляет собой только часть более широкой задачи анализа рынков агропродовольственного сектора. Два года назад (1998 г.) лабораторией аграрной политики был подготовлен доклад о земельном рынке в России, в будущем предполагается провести анализ рынков других факторов производства, в частности, рынка средств производства для сельского хозяйства, а также рынка труда.

В данной работе предполагается провести анализ российского рынка агропродовольственной продукции в переходных условиях, эволюция которого, в значительной степени отражает и развитие рынков факторов для сельского хозяйства.

Новизна. Тема исследования агропродовольственных рынков в российской экономике является новой, как и в целом, новыми могут считаться все исследования рыночных процессов применительно к стране, которая на протяжении многих десятилетий существовала в жестких рамках централизованно-плановой системы, и для которой понятие рынка было простой формальностью. Примерно около десяти лет понадобилось для того, чтобы понять, что происходит на аграрных рынках, с чем связаны провалы рынка, как идет процесс адаптации к несовершенству рынка. Все эти годы происходил процесс накопления информации; поэтому практически все российские исследования последних лет (а в первой половине 90-х г. практически не встречается в российской науке каких бы то ни было исследований продовольственных рынков) агропродовольственных рынков носят скорее описательный характер. Данное исследование в этом аспекте не является исключением, в то же время нами предпринимается попытка выйти на некоторый уровень обобщения процессов, в частности, процессов институциональных изменений.

Научная значимость работы. может быть определена по крайней мере тремя моментами. Во-первых, анализ структурных изменений на продовольственных рынках поможет внести свой небольшой вклад в теорию транзитных экономик. Ответ на вопрос о том, надлежит ли выделять процессы, происходящие в странах,двигающихся от плановой системы к рынку, в отдельную теорию, либо процессы, происходящие на рынках транзитных экономик, укладываются в известные уже теорий, еще не найден. Тем, не менее, совершенно очевидно, что процессы, происходящие в странах с рыночной экономикой, направленные на преодоление несовершенства рынка (а это перманентный процесс развития), и в странах, которые еще десять лет назад вовсе не знали рынка, существенно различаются. Поэтому, описание рыночных процессов в транзитных условиях является крайне важным для будущих теоретических обобщений. Во-вторых, анализ процессов развития аграрных рынков является крайне важным для обширного контингента лиц, принимающих политические решения, а именно они будут определять контуры будущих процессов в переходной экономике. Достаточно сказать, что в России до сих пор не существует научно обоснованной государственной программы поддержки агропродовольственных рынков, поскольку политических истеблишмент не всегда четко представляет, даже на уровне явления, что же происходит на аграрных рынках. Наконец, количественная оценка процессов,

происходящих в настоящее время на аграрных рынках, затруднена, а зачастую просто невозможна из-за отсутствия адекватной статистической отчетности. Страна десять лет живет в условиях рынка, но до сих пор отсутствует, какая либо статистика, которая улавливала динамику развития; скажем, статистика цен по аграрным рынкам. Проведенное исследование, поможет помочь внести изменения в существующую систему статистической отчетности по рынкам.

Методология исследования. Методологический аспект относится к наиболее деликатной стороне исследования. Как уже отмечалось выше, отсутствие надлежащей статистики, и также временных рядов данных (*times series data*) не позволяет провести корректный количественный анализ ситуации. В данном исследовании осуществлен дескриптивный анализ структурных и институциональных изменений на аграрных рынках. Вторым методологическим подходом, который был использован в данной работе, является анализ процессов с точки зрения продуктовой вертикали (*food chain approach*). Этот подход применен при ценовом анализе, а также при анализе процессов вертикальной интеграции в российском продовольственном секторе.

Задачи исследования. Анализ процессов, происходящих на продовольственных рынках, является многоаспектной и крайне сложной темой. Вполне очевидно, что мы не ставили перед собой задачи всесторонне осветить эти процессы в одной работе. В данном исследовании мы попытались осветить только несколько проблем. Во-первых, в исследовании ставится задача описания основных структурных и институциональных изменений, наблюдаемых на продовольственных рынках в последние годы (глава первая); во-вторых, ставится задача провести анализ роли государства на аграрных рынках и ее эволюции, изменения концепции продовольственных фондов, региональной администрации на региональных продовольственных рынках, причины возникновения региональных барьеров (глава вторая); в третьей, в исследовании ставится задача провести ценовой анализ на продовольственных рынках и анализ рыночной маржи, для того, чтобы определить, происходит ли пространственное и поканальное выравнивание цен, что является следствием позитивных изменений в эволюции рынков (глава третья); наконец, в-четвертых, задачей исследования является теоретический анализ (институциональный подход) мотивов вертикальной интеграции, особенно значительное развитие получивших на продовольственных рынках после финансового кризиса

Данное исследование подготовлено в рамках проекта, финансируемого Агентством США по международному развитию (USAID).

2. Структурные изменения на агропродовольственных рынках

2.1 Начальный период структурных изменения на аграрных рынках.

Многолетнее существование плановой экономики привело к формированию достаточно ортодоксальной функциональной и управленческой структуры продовольственного комплекса, которая была представлена многоуровневыми пирамидальными структурами, управляемыми из центра. В основании пирамид находились низовые производственные и торговые предприятия, подчинявшиеся структурам районного, областного или республиканского звена; последние, в свою очередь, находились в подчинении центральных структур. Пирамидальные функциональные и управленческие структуры формировались по *продуктовому* (Министерство хлебопродуктов, Росбакалея, Росмясомолторг), *ведомственному* признаку (Центросоюз, система Урсов, Минторг) или по *функциональному* (структуры оптовой торговли, розничной торговли и общепита) признаку. При такой системе централизованного управления, которая отличалась жесткой детерминированностью каналов движения продукции рыночные агенты чаще всего не имели возможности выбора каналов сбыта; производители продукции, не несли ответственность за реализацию своей продукции, что отражалось в конечном итоге на ее качестве; дотации, выплачиваемые из государственного бюджета для поддержания как производителей сырья, так и переработчиков, а также жесткие фиксированные цены, действовавшие на всей территории страны, уничтожали конкурентную среду и лишали продавцов возможности получения выгоды от реализации произведенной продукции, и в конечном итоге лишали мотивации сам процесс производства и сбыта.

Рыночная структура продовольственного комплекса все же претерпела определенные изменения: так в 60-е годы розничная торговля и общепит перешли в местное подчинение; позже в 70-80 -е гг. производители получили определенную свободу при реализации и закупках излишков продукции, возросло значение прямых поставок продукции; однако в целом, оставаясь в рамках планово распределительной системы, функциональная структура продовольственного комплекса осталась нетронутой: государство доминировало на рынке, цены оставались фиксированными (хотя и была введена их территориальная дифференциация); квазиальтернативные

структуры потребкооперации занимали весьма узкую рыночную нишу и также находились под государственным контролем; удельный вес городского рынка - как островка частного предпринимательства - в движении товарной продукции ограничивался несколькими процентами.

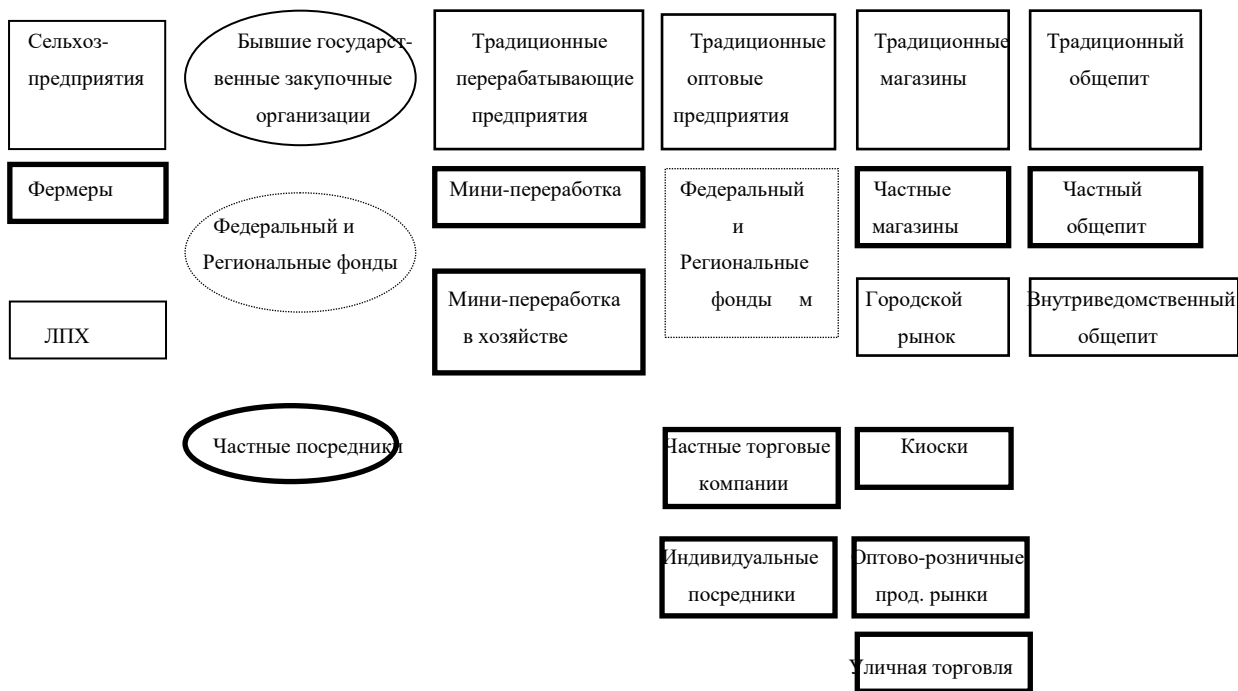
И только отмена директивного планирования и провозглашение свободы предпринимательства, в 1992 г. явились переломным моментом в переходе к рынку. Этот шаг тут же показал во многом искусственность централизованных продовольственных пирамид: очень быстро исчезла скреплявшая ее жесткая детерминированность и наиболее слабые звенья стали рушиться, на их месте начали возникать и достаточно быстро развиваться новые частные структуры. Помимо либерализации цен в том же 1992 г. в централизованном порядке была начата реорганизация управленческих и функциональных структур. Для этой цели был принят особый порядок их акционирования, в результате которого часть предприятий низового уровня отпочковалась от пирамид, начав самостоятельную деятельность. В оставшихся структурах 50% акций сохранилось за государством, которое передало их в трастовой управление образованным в центре холдингам. Так, например, из 3500 низовых предприятий структуры "Росхлебопродукта", выделилось 2800 предприятий, во вновь созданной структуре осталось только 700 предприятий.

К этому же периоду времени относится децентрализация управленческих полномочий центральной власти и увеличение полномочий регионов, к которым, в частности перешли функции (а также соответствующие структуры) самостоятельного обеспечения продовольствием, формирования продовольственных фондов, регулирования продовольственного рынка.

В результате всего за несколько лет, прошедших после либерализации рынков, институциональная структура российского продовольственного комплекса претерпела весьма существенные изменения.

Схема 1. Институциональная структура продовольственного сектора России в транзитных условиях

Сельское хозяйство Первичные рынки Переработка Оптовое звено Розничное звено Общепит



————— традиционные структуры
 ————— нетрадиционные структуры
 традиционные, но в модифицированном виде (деление на федеральный и региональные фонды произошло только в 1993 г.). Кроме того, продовольственные фонды как таковые не занимаются физическим перемещением продукции, они выступают только заказчиком продукции.

2.2 Основные структурные изменения на аграрных рынках

К первому наиболее важному изменению переходного периода относится расширение институциональной базы сельскохозяйственных и продовольственных рынков. На всех уровнях продовольственных цепочек появились прежде не существовавшие структуры, значение некоторых из них возрастает довольно быстро. Так, поставщиками сельскохозяйственной продукции помимо традиционных крупных коллективных производителей в самом начале реформ, стали фермерские хозяйства. Их доля в производстве сельскохозяйственной продукции все еще невелика, хотя эволюция происходит очень быстро. Так, в 1999 г. доля фермерских хозяйств в производстве валовой сельскохозяйственной продукции составляла 2,5% (1,9% в 1995 г.): ими было произведено 7% от общего производства зерна (4,7% в 1995 г.), 12,7% подсолнечника (12,3% в 1995 г.), 1,7% скота и птицы (1,5% в 1995 г.)¹. Соответственно, незначительна и их доля на сельскохозяйственных рынках, которая, скорее всего, существенно не возрастет, но фермерские хозяйства показывают альтернативный путь развития производства, составляют конкуренцию традиционным производителям на отдельных рынках продовольствия и формируют новые продуктовые цепочки.

В ходе реформ изменилось и положение хозяйств населения как производителей; увеличился их удельный вес не только в производстве, но и в реализации сельскохозяйственной продукции. С 1991 по 1999 гг. доля ЛПХ в производстве картофеля увеличилась до 92% против 66% в 1990 г., в производстве овощей составила 77%, в производстве скота и птицы возросла до 59%, молока – составила 49,7%². Говоря о росте удельного веса ЛПХ в реализации следует подчеркнуть, что речь идет скорее об относительном росте. Абсолютные объемы реализации продукции ЛПХ в значительной степени сокращались после реформенный период, в то время как объемы продукции, идущей на самопотребление, возрастали. Тем не менее, уход крупных коллективных хозяйств с рынка изменил положение ЛПХ, спрос на их продукцию возрос и начал приобретать черты товарного производства. Так, несмотря на сокращение реализации картофеля хозяйствами населения на 33% с 1995 по 1998 удельный вес хозяйств в общем объеме реализации картофеля всеми категориями хозяйств за этот период вырос до 86% против 78% в 1995 г.; сбыт скота и птицы сократился за этот период на 8%, тогда как доля ЛПХ в общем объеме реализации

¹ Сельское хозяйство России, официальное издание, Госкомстат России, 2000 г.

² Там же с. 47

увеличилась с 17,8 до 20,4%³.

На продовольственных рынках с отменой жесткой системы административного распределения продовольствия возник институт частных посредников. Значение посреднических структур на рынках отдельных продуктов существенно варьирует, но однозначно повсюду увеличивается. При этом частный посредник не представляет собой какую-то однородную массу: их огромное множество: это индивидуальные посредники, которые занимаются торговлей мелко оптовыми партиями продовольствия; и неорганизованные посредники (на западе они получили название сборщиков), которые на своей машине объезжают несколько подворий, закупают скот и уже сравнительно крупную партию поставляют на переработку. Помимо таких мелких “неорганизованных” посредников, которые в большом количестве возникают и также быстро исчезают с рынка, уже оформились компании, которые за несколько лет приобрели имя и известность на локальных, и на национальном рынке. Последние особенно быстро появились на зерновом рынке. За несколько лет сформировались не только локальные посредники, но сложились компании, которые оперируют крупными партиями продукции, а география их интересов охватывает всю территорию России, страны СНГ, а также экспортно импортные операции. Многие из таких компаний совмещают посредническую и производственную деятельность (имеют мощности по хранению продукции, свою переработку).

Высока динамика частных посреднических структур на конечном потребительском рынке. Предприятия розничной торговли и общепита, то есть обслуживающие конечного потребителя раньше других отреагировали на либерализацию рынка. Здесь раньше, чем на других уровнях продуктовых цепочек, возникли частные рыночные структуры, резко увеличилось число каналов закупок продукции и сократилось значение традиционных каналов. В настоящее время в отдельных регионах частные посреднические структуры практически монополизировали поставку отдельных видов продовольствия. Увеличилось значение закупок продовольствия за пределами области. Постепенно происходит модификация самих институциональных структур продовольственного комплекса; создаются новые современные формы торговли: цепочки магазинов, объединение под единой торговой маркой розничных магазинов и общепита, слияние розничного звена с перерабатывающими предприятиями. То, что в современных развитых странах

³ Рассчитано по: Сельскохозяйственная деятельность хозяйств населения в России, Госкомстат, М., 1999

представляет собой научно обоснованную стратегию маркетинга, в условиях переходной экономики возникает стихийно.

Привлекательность продовольственного комплекса для крупных частных посредников связана с рядом моментов: во-первых, с тем, что российский рынок продовольствия, как известно, практически ненасыщен; если есть уже количественное насыщение, хотя и не во всех регионах, то говорить о качественном насыщении рынка еще просто нельзя; во-вторых, постепенно импортное продовольствие начинает занимать все большую квоту национального рынка; конечно, это в большей степени верно для крупных индустриальных центров. По мнению инвестирующих финансовых групп, при определенных условиях российская пищевая промышленность могла бы составить конкуренцию импортной продукции; низкая покупательная способность и связанные с ней спросовые ограничения создают ситуацию, при которой еще какое-то время основная часть населения страны не сможет приобретать в целом более дорогое, если речь идет о продукции с высокой добавленной стоимостью, импортное продовольствие, что дает прекрасную возможность национальному капиталу для проникновения в отрасли продовольственного комплекса.

Суммируя итоги развития рынка за последние восемь лет, можно предложить следующую классификацию частных посредников.

- *по способу возникновения*, частные посредники могут подразделяться на: (а) приватизированные государственные структуры (полностью или с сохранением государственного участия); (б) вновь возникшие частные структуры; (в) совместные предприятия; (г) филиалы иностранных компаний;
- *по организационно-правовому статусу*, частные посредники могут подразделяться на: (а) представленные индивидуальными посредниками, осуществляющими индивидуальную трудовую деятельность (по законодательству отнесены в разряд физических лиц, которые платят только подоходный налог на доходы физических лиц); и (б) посредников в форме юридического лица (различные юридические формы) – это компании, которые платят налоги на прибыли корпораций.
- *по специализации*: существуют (а) специализированные посредники (например, зерноторговые компании); (б) компании, занимающиеся торговлей относительно узкой группой связанных продуктов (например,

бакалейные товары); (а) диверсифицированные посредники без явно выраженной товарной ориентации;

- *по выполняемым функциям* различаются: (а) посредников, осуществляющих торговлю на условиях комиссии; (б) компании, занимающиеся торговлей за свой счет и риск; (в) компании, не только занимающиеся торговлей, но и осуществляющие функции по хранению, подработке, транспортировке продукции и пр.; (г) компании, занимающиеся торговлей как основной сферой деятельности, но также осуществляющие переработку реализуемой продукции.
- *по географии деятельности* существуют: (а) локальные посредники, деятельность которых ограничена местным рынком; (б) региональные посредники, работающие на региональных рынках, например, на Северном Кавказе, в Западной, Восточной Сибири; (в) или компании национального масштаба;
- *по степени вовлеченности во внешнеторговую деятельность*: динамичное развитие частной торговли привело к возникновению специальных групп посредников, занимающихся импортно/экспортной торговлей продовольствием, в отличие от торговых компаний, работающих только на внутреннем рынке.

Помимо обычных посреднических функций, частные посредники на российском рынке играют и специфическую роль в формирующейся рыночной системе. В целом, можно сказать, что они выполняют задачи адаптации к таким формам несовершенства рынка в переходных условиях, как проблема платежей, региональные барьеры, теневой оборот. Частные посредники, особенно мелкие сборщики, являются важной структурой теневого оборота. Они в значительной степени атомизированы и обычно официально не зарегистрированы как торговые предприятия, работают с маленькими объемами продукции и не имеют прочных торговых связей. Частные посредники имеют хорошо развитые механизмы преодоления (законно или незаконно) региональных торговых барьеров путем установления контактов с региональной администрацией, ветеринарной службой, полицией, дорожной инспекцией, другими структурами, выполняющими контрольные функции. Высокая гибкость частных посредников позволяет им эффективно обслуживать бартерный оборот и давальческие операции. Можно даже сказать, что в настоящее время адаптивные функции, выполняемые частными

посредниками, являются более важными, чем выполнение ими обычных посреднических функций.

Еще одним важным структурным изменением на продовольственных рынках можно назвать изменения в самих продуктовых цепочках: диверсификация каналов сбыта, возникновение нетрадиционных каналов, появление новых продуктовых цепочек.

На степень диверсификации каналов движения продукции влияют экономические размеры предприятия (чем больше сельскохозяйственное предприятие, тем больше различных каналов сбыта оно использует), а также региональная производственная специализация. То есть рыночная инфраструктура лучше развита для тех продуктов, для которых соответствующие регионы имеют более низкие сравнительные издержки. Всплеск диверсификации каналов движения продукции, который отмечался на аграрных рынках в первой половине несколько сократился в конце 90-х гг. Это можно объяснить краткосрочной реакцией на развал традиционных связей в продуктовой вертикали с началом реформ. Оказавшись перед необходимостью самостоятельно искать покупателей продукции в ситуации отсутствия постоянных контрагентов, заставляла производителей сбывать свою продукцию случайным клиентам зачастую даже на невыгодных для себя условиях. Впоследствии (это показали и данные опросов) значение постоянных покупателей, на которых приходится основной объем сбываемой продукции, возросло, что приводило к сокращению и стабилизации числа используемых каналов сбыта.

Диверсификация каналов сбыта во всех регионах происходила за счет возникновения новых или нетрадиционных каналов движения продукции⁴. В первую очередь, широко используются такие, как реализация через собственную розничную сеть, прямые поставки в розничные магазины, в общепит, продажа на городском рынке, на оптовых ярмарках и рынках и, особенно, частным посредникам. Отношение к частным посредникам у производителей далеко не однозначно: часть производителей в силу инерции мышления опасается прибегать к их услугам. Другие производители, наоборот, заинтересованы в торговле через частных посредников, поскольку последние предлагают более выгодные условия сделок, такие (наиболее важные в условиях дестабилизации системы расчетов), как немедленная оплата и оплата наличными.

⁴ К нетрадиционным каналам относятся те, значение которых было ограничено в дореформенный период (колхозный рынок, поставка в розничную сеть и общепит), либо те, которые появились только в последнее время (оптовые рынки, частные посредники, бартерные операции).

Однако наряду с развитием нетрадиционных рыночных структур большой удельный вес в движении продукции между отдельными уровнями продуктовых цепочек продолжают занимать традиционные рыночные каналы, в первую очередь такие, как прямые поставки заготовительным организациям или перерабатывающим предприятиям. По традиционным каналам идет основной поток поставок в государственные продовольственные фонды. Многие производители, используют традиционные каналы под давлением местной администрации: часть - в силу инерции. Значение традиционных каналов и в будущем будет достаточно большим. Дело в данном случае в другом. Тяжелое финансовое положение перерабатывающих предприятий во многих регионах, да еще и ценовые ограничители со стороны местной администрации делают неэффективными в настоящее время эти каналы движения продукции. Задолженность перерабатывающих предприятий перед производителями по расчетам за поставленное сырье нередко достигает 2-9 месяцев, что нарушает нормальный процесс функционирования по всей вертикальной цепочке.

В то же время в переходной экономике сами традиционные структуры также не остаются неизменными. Это хорошо заметно на примере традиционных крупных перерабатывающих предприятий. Проблемы сырьевой обеспеченности, а также трудности сбыта готовой продукции заставляют перерабатывающие предприятия приспосабливаться к условиям переходной экономики. Они диверсифицируют каналы закупок, главным образом прибегая к услугам частных посредников, все больше закупают сырье у фермеров и личных подворий (последние превратились в отдельных случаях в основных поставщиков сырья на переработку). С другой стороны, перерабатывающие предприятия диверсифицируют каналы сбыта, меняют и расширяют ассортимент продукции.

Существенным образом диверсифицировались у перерабатывающих предприятий каналы реализации готовой продукции, однако объемы каналов сократились. Увеличилось число случайных покупателей. Возросло значение нетрадиционных каналов сбыта, таких как продажа посредникам, реализация на рынке, на оптовых продовольственных ярмарках. Продуктовая цепочка на стадии после переработки упростилась (выпрямилась), из цепочки исчезает традиционное оптовое посредническое звено (оптовые базы), резко возросло значение прямых поставок на потребительский рынок. Многие предприятия начинают вывозить продукцию для реализации за пределы области.

В то же время переориентация на новые каналы сбыта и новый ассортимент продукции не везде проходит гладко: мешают сила инерции и привязка к традиционным клиентам, отсутствие маркетингового подхода к производству. Серьезным препятствием является ограничительная региональная политика администрации, регулирующая цены, уровни рентабельности, надбавки, сужающая возможности для маневра. Высокие производственные издержки – основной ограничитель сбыта как внутри области из-за низкой покупательной способности населения, так и за ее пределами в крупных городах-традиционных потребителях продукции этих предприятий, поскольку к высоким производственным издержкам добавляется транспортная составляющая.

3. Эволюция роли государства на продовольственных рынках

Систему, сложившуюся к началу рассматриваемого периода (середина 80-х годов), нельзя в строгом смысле квалифицировать как *торговлю* сельскохозяйственной продукцией. Все операции по переходу сельскохозяйственной продукции от производителей (являвшихся государственными предприятиями) к последующим звеньям продовольственной системы (также государственным предприятиям) задавались и контролировались в командно-административном порядке. Стоимостные параметры (издержки, цены, проценты по кредитам и пр.) фиксировались государством и выполняли главным образом учетную роль, их регуляторная функция была минимальной.

По сути, такая система являлась не торговлей, но планово-государственным распределением и носила название *государственных заготовок*, а первичные получатели сельскохозяйственной продукции - *заготовительных организаций*. Государственные заготовки осуществлялись на основе *планов поставок*, которые устанавливались в централизованном порядке и доводились до каждого сельскохозяйственного предприятия. Планы поставок определяли номенклатуру реализуемой продукции, ее объемы, получателей. Цены реализации (закупочные цены) также фиксировались централизованно и сохранялись неизменными в течение целого ряда лет. Лишь небольшая часть продукции миновала систему государственных заготовок, проходя через весьма узкую нишу т.н. “свободной реализации”, основным каналом которой служили колхозные рынки. К началу либерализации доля сельскохозяйственной продукции, поступающей заготовительным организациям, достигала: по зерну - 82%, подсолнечнику - 92%, картофелю - 79%, сахарной свекле - 100%, скоту - 92%, молоку - 100%.

С началом реформ государственная система закупок претерпела серьезные изменения, в результате которых государство перестало быть монополистом, его место заняли частные альтернативные структуры. Удельный вес государства на рынках неуклонно падал все прошедшие годы. Динамика этого сокращения неодинакова в отдельных продуктовых сегментах: наиболее быстрыми темпами сокращался удельный вес государственных закупок на рынке зерна и подсолнечника, несмотря на то, что государство всегда стремилось сохранить контроль над этими стратегическими рынками. Удельный вес государства на рынке животноводческой продукции, по данным официальной статистики, остается достаточно высоким (Таблица 1) хотя, следует сказать, что эти цифры не отражают реального положения вещей. Традиционно получателями животноводческой продукции были перерабатывающие предприятия (здесь как правило отсутствовало посредническое звено). Статистически, закупки в государственные фонды приравнивались к прямым поставкам на перерабатывающие предприятия (которые одно время именовались государственными заказчиками по формированию продовольственных фондов). Подобная практика учета сохранилась, несмотря на то, что подавляющая часть перерабатывающих предприятий была приватизирована еще в первой половине 90-х гг. и фактически не является государственным заказчиком.

Политика государственного регулирования продовольственных рынков в 90-е гг. по сути сводится к попытке сохранить механизм государственных закупок при одновременной безуспешности этих попыток. как из-за отсутствия бюджетных средств для подобных операций, так и отсутствия альтернативных вариантов развития. Наблюдение за этим процессом показывает, как постепенно государство теряет свою квоту на продовольственных рынках.

Таблица 1. Удельный вес поставок заготовителям в общем объеме реализации,

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Зерно	64	63	33	28	26	25	12	19	17
Подсолнечник	76	42	8	19	8	8	5	8	5
Сахарная свекла	98	98	67	21	8	9	н.д.	17	11
Картофель	50	45	34	35	31	28	24	24	23
КРС (живой вес)	78	77	65	55	47	37	34	32	30
Свиньи (живой вес)	80	79	73	57	66	51	50	41	43
Птица (живой вес)	85	91	89	87	83	77	73	63	58
Молоко	96	96	93	90	84	81	80	76	73

Источник: Источник: Реализация сельскохозяйственной продукции сельхозпредприятиями, Госкомстат, за соответствующие годы

3.1 Эволюция концепции государственных фондов.

Начиная с 1993 г. произошла легальная регионализация агропродовольственной политики: функции поддержания потребительского рынка, продовольственного обеспечения на локальном уровне, формирования агропродовольственной политики были делегированы центральной властью регионам. В том же 1993 г. произошло разделение государственного продовольственного фонда на федеральный фонд, ориентированный на обеспечение государственных (общероссийских) нужд, и региональные фонды, формирующихся для обеспечения потребностей регионов - субъектов Российской Федерации по их собственному усмотрению.

Нехватка средств для финансирования закупок достаточно быстро изменила наполняемость понятия Федеральный фонд: состав спецпотребителей был сокращен до размеров госрезерва и потребностей армии (1994-1997 гг.); число территорий, не производящих продовольствие и требующих его завоза было уменьшено до районов Крайнего севера и приравненных к ним территорий; в понятие “обеспечение потребностей столичных городов” было введено слово “частичное”.

Таблица 2. Эволюция получателей федерального фонда

1993 г.	1994 - 1996 гг.	1997 - 1998 гг.
-”-	госрезерв	госрезерв оперативный резерв правительства РФ
спецпотребители (все)	потребности армии и спецпотребители	военные и приравненные к ним спецпотребители
территории, не производящие эту продукцию или имеющие ограниченные возможности для ее производства	территории Крайнего севера	территории Крайнего севера и приравненные к ним территории
города Москва и Санкт-Петербург	частично города Москва и Санкт-Петербург	частично города Москва и Санкт-Петербург
-”-	-”-	экологически загрязненные территории

другие государственные нужды	-"-	-"-
------------------------------	-----	-----

** - не устанавливались

Источник: наша презентация по данным соответствующих постановлений

Помимо определения потребителей фонда все ежегодно утверждался перечень продукции, которая должна закупаться для федерального фонда и ее объемы. Плановые объемы закупок также ежегодно сокращались, к тому же реальный объемы закупок не выдерживались.

Таблица 3. Динамика плановых объемов поставок продукции в федеральный фонд, тыс.т * (в скобках в % от объемов производства)

	1993	1994	1995	1996	1997
Мясо и мясопродукты	1003	1272	1160	745	810
Молоко и молокопродукты	6042	6667	6100	3450	3990
Яйца и яйцопродукты млн.шт	5833	2853	2550	-	1730
Сахарный песок из свеклы	834	1417	600	656	715
Масло растительное	320	374	320	139	167
Рыба пищевая, включая консервы	1449	852	760	396	323
Зерно и зернопродукты	12645	11000	8600	4500	4900
Картофель	860	1048	930	600	615
Овощи	916	846	800	600	510
Сортовые семена		1000	500	500	-

* с 1999 г. - фактически не устанавливались

Источник: наша презентация по данным соответствующих постановлений

Таблица 4. Структуры, выполнявшие функции госзаказчиков при формировании федерального фонда продовольствия

	Мясо и мясопродукты	Молоко и молокопродукты	Сахарный песок	Яйца	Масло растительное	Картофель	Овощи	Зерно и продукты	Сортовые семена
1993	Министерство торговли РФ			Минсельхозпрод РФ				Росхлебпродукт	
1994	Министерство торговли РФ			Минсельхозпрод РФ				Росхлебпродукт	
1995	Федеральная продовольственная корпорация								Минсельхозпрод

1996	Федеральная продовольственная корпорация	Минсельхозпрод
------	--	----------------

Источнк: наша презентация по данным соответствующих постановлений

До 1997 г. госзаказчики выбирались по продуктовому признаку. Начиная с 1997 г. госзаказчики назначаются по признаку потребителей федерального фонда

Таблица 5. Структура госзаказчиков в 1997-1998 гг.

годы/потребители	спецпотребители и армия	оперативный резерв правительства РФ и экологически загрязненные территории	Москва, Петербург, территории Крайнего Севера	С-госрезерв
1997	Мин. обороны, МВД, ФСБ, Ф. погран. служба	Федеральная продовольственная корпорация	Органы исполн. власти соответствующих субъектов РФ	Гос.комитет РФ по гос. резервам
1998	Мин. обороны, МВД, ФСБ, Ф. погран. служба и пр.	Унитарное агентство по регулированию продовольственных рынков	Органы исполнительной власти соответствующих субъектов РФ	Гос.комитет РФ по государственным резервам

Источник: наша презентация по данным соответствующих постановлений

Таким образом, федеральный продовольственный фонд находился в постоянной эволюции: изменение подходов к заказчикам и заготовителям фонда, объемов и номенклатуры поставок, потребителей фонда, концепции закупочных цен, - все это имело целью сохранить в какой-либо форме и части государственную распределительную. Потребность же распределения продовольствия в рыночных условиях, отпала, и значение федерального фонда в продовольственном снабжении постепенно сошло на нет.

За прошедшие годы произошла постепенная эволюция подходов к ценам, по которым продовольствие закупалось (): от установления фиксированных цен (до 1994 г.) до введения минимальных гарантированных (начиная с 1995 г.). Минимальные гарантированные цены утверждались раз в квартал на тройственной комиссии с участием представителей Минэкономики, Минфина и Минсельхозпрода. Они уже определялись с учетом цен мирового рынка (во всяком случае разработчики цен отслеживали динамику цен мирового рынка) и должны были корректироваться с учетом инфляции внутри страны. На практике эти цены просуществовали только два

года. Последний раз они принимались в первом квартале 1997 г.

В 1998 г., несмотря на то, что в ежегодном Постановлении было явное указание на их разработку, Минэкономики категорически возражало против их принятия, ссылаясь на отсутствие средств в бюджете и невозможность обеспечения закупки продукции по этим ценам. Это возражение выглядело неубедительным, потому, что уже в предыдущие годы (1996-1997 г.) продукция в федеральный фонд не закупалась с учетом этих цен; сами же цены по сути превратились в ориентировочные цены, как для федеральных, так и для региональных потребителей.

Таблица 6. Эволюция закупочных цен на продукцию, поставляемую в федеральные фонды

до 1994 года	1994 год	с 1995 года	с 1998
фиксированные закупочные	ориентировочные закупочные	минимальные гарантированные	гарантированные закупочные

Источник: наша презентация по данным соответствующих постановлений

Кроме того, эти так называемые гарантированные цены на протяжении всего предыдущего периода складывались на уровне ниже реальных рыночных цен, что вполне соответствовало их природе. В тот единственный момент в конце 1996 года, когда скорость падения инфляция не была предусмотрена в установленных на 4 квартал гарантированных ценах и они оказались выше рыночных, получатели продовольствия из государственных фондов (в частности, армия) оказались в сложном положении, так как они были вынуждены приобретать продовольствие по ценам выше рыночных.

Региональные фонды более сложное понятие по сравнению с федеральным фондом. Изначально было законодательно утверждено, что порядок формирования региональных фондов и их использования определяется самими регионами. Отсутствие федеральных норм, определяющих идеологию региональных фондов, привело к возникновению большого регионального разнообразия в подходах к их концепции и практике их формирования. Вторым моментом, влияющим на разнообразие практики формирования региональных фондов, является стало состояние местных бюджетов.

Условно можно выделить три модели формирования региональных фондов:

*

либеральные модели формирования региональных фондов, когда местная администрация устраняется от вмешательства в связи хозяйствующих субъектов

региона, оставляя под своим контролем только "критическую" часть продовольственного потребления региона (обеспечение больниц, школ, создание страховых резервов и т.п.).

*

административно-командные модели, представляющие собой попытку сохранить старые системы планового распределения. Объемы продовольствия, поступающего в региональные фонды, практически совпадают с потребляемым в регионе, поставки продукции носят обязательный характер, распределение продовольствия по предприятиям-потребителям также осуществляется через систему фондов, заключение контрактов под поставки и их исполнение находится под контролем исполнительных властей; администрация устанавливает фиксированные закупочные цены;

*

помимо этих двух существуют и т.н. промежуточные модели, при которых региональные власти продолжают определять объемы закупок и доводят их до предприятий региона, но не могут обеспечить реального осуществления этих закупок. Таким образом, внешние атрибуты государственного регулирования присутствуют, но при этом оно мало влияет на реальное поведение хозяйствующих субъектов.

Использование той или иной модели формирования региональных продовольственных фондов зависит от ряда моментов:

*

от политической ориентации местной власти: либерализация хозяйственной жизни, либо попытка возродить централизованную систему в масштабах области;

*

от реальной власти, которой располагает местная администрация (утрачены или нет рычаги принуждения);

*

от наличия финансовых средств в регионах для реализации выбранной модели политики.

Сокращение реальных объемов закупок в федеральный и региональные фонды на протяжении всех лет их существования не вызвало кризиса обеспечения населения продовольствием; за несколько лет на рынках продовольствия возникли альтернативные государственным структуры и каналы движения продовольствия: частные посреднические структуры, появились крупные торговые компании, возросло значение прямых поставок и закупок сельскохозяйственной продукции самими потребителями (перерабатывающие предприятия, например), минуя посредников, в том

числе и по импорту. В этих условиях возникает вопрос о целесообразности сохранения государственных фондов продовольствия в переходной экономике.

3.2 Региональная специфика формирования продуктовых цепочек

Структурная эволюция на агропродовольственных рынках имеет ярко выраженную региональную специфику.

Определяющим фактором, формирующим региональную специфику продуктовых цепочек, наряду с особенностями производственной специализации региона, уровнем самообеспеченности и степенью зависимости от ввоза и вывоза продовольствия, остается характер региональной аграрной политики, и ее воздействие на формирование локального продовольственного рынка. Государственное регулирование продовольственного рынка на локальном уровне является скорее не инструментом поддержания и развития местных конкурентных преимуществ, создания рыночной инфраструктуры, но формой, в которую региональная власть облекает свое представление о рынке и методах его регулирования.

В областях, где региональное регулирование аграрного рынка в любой форме (введение прямых запретов на ввоз/вывоз продовольствия; регулирование цен на любом уровне продуктовой цепочки, распространение практики регулируемого товарного кредита, закупки продукции и их распределение через региональный фонд) остается существенным, и ориентированным на восстановление на локальном уровне централизованной распределительной системы, темпы преобразований замедлены, а негативный эффект от подобного регулирования ложится тяжелым бременем на операторов продовольственного рынка.

Обследования, которое неоднократно проводились лабораторией аграрной политики в трех регионах европейской части России (в частности, в Псковской, Орловской и Ростовской областях) показали, все три области существенно различаются между собой и по степени государственного регулирования продовольственного сектора, и по уровню конкурентной рыночной среды, сформировавшейся в регионе, и по степени продвинутости регионов в на пути рыночных преобразований. Более того, все субъекты федерации в определенной степени могут быть отнесены к одному из трех типов регионов, которые были выделены нами в ходе исследования.

Характер и формы регионального регулирования агропродовольственного рынка в каждой из трех областей в целом можно определить следующим образом.

Орловская область. Местная администрация не отказалась от воспроизведения на региональном уровне модели централизованной распределительной системы. Основной структурой, с помощью которой осуществляются распределительные функции, остается региональный фонд, представленный многопрофильной региональной продовольственной корпорацией “Орловская Нива”, которая продолжает контролировать существенную долю локального аграрного рынка. Привязка местных производителей к региональному продовольственному фонду осуществляется через механизм товарного кредита. При этом контрактуются не только зерно, но и другие виды продукции, предназначенные для поставки в региональные фонды.

Свидетельством неэффективности выбранной концепции регулирования локального рынка, является хронический дефицит местного бюджета, постепенный отказ от регулирования уровня рентабельности на перерабатывающих предприятиях; фиксированных закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, постепенный сдвиг от экономических инструментов в сторону рычагов принуждения, используя сильную экономическую и психологическую привязку к региональному фонду коллективных хозяйств

В тоже время на потребительском рынке сохраняются регулируемые цены на ряд важных продовольственных продуктов (молоко, и хлеб), продолжается регулирование уровня торговых наценок в розничной сети, однако эти рычаги регулирования уже не компенсируются из местного бюджета, а ложатся непосредственно на производителей и потребителей.

Прямые запреты на вывоз сельскохозяйственной продукции за пределы области региональная администрация не вводила, поскольку подавляющая часть коллективных хозяйств привязана к “Орловской Ниве” через товарный кредит, после расчетов за который у сельскохозяйственных производителей остается мало продукции для вывоза из региона.

В последние годы в области появились специализированные частные компании, кредитующие сельхозпроизводителей под товарный кредит, но их позиции еще недостаточно окрепли, к тому же они пока еще мало заинтересованы работать с привычными нарушать контрактные обязательства коллективными хозяйствами (авансируются либо фермеры, либо крепкие хозяйства).

Таким образом, формирование продуктовых цепочек в Орловской области происходит под сильным сохраняющимся реальным контролем региональной

администрации, при одновременной постепенной утрате последней своих позиций и постепенном возникновении альтернативных рыночных структур.

В Ростовской области региональная администрация полностью отошла от использования традиционных методов регулирования и распределения продовольствия, что скорее всего объясняется финансовыми трудностями местного бюджета: закупки в региональный продовольственный фонд утратили свое значение; уровень торговых наценок, рентабельности не регулируются, закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию не фиксируются. Сохранилось регулирование розничных цен на несколько видов продовольственных продуктов (хлеб и молоко), что скорее можно отнести политике социальной защиты низко доходной части населения.

От касавшись от прямого кредитования сельскохозяйственных производителей региональная администрация в последние годы перешла к осуществлению посреднических функций. Частные посредники заключают с контракты с региональной администрацией по обеспечению сельхозпроизводителей материально-техническими средствами. Региональная администрация, в свою очередь, контрактует сельскохозяйственных производителей и предоставляет компаниям-поставщикам средств производства, согласившимся работать с региональной администрацией, гарантии выполнения контрактных обязательств. При этом, в схему товарного кредита включаются только коллективные хозяйства, фермеры не имеют доступа к региональному товарному кредиту. В Ростовской области формальные рычаги регулирования продовольственного рынка постепенно сошли на нет, но одновременно с этим сформировалась сильная неформальная власть региональной администрации, ориентированная на личное обогащение. Региональная администрация берет комиссионные за посредничество; зачастую маржа за посредничество поступает ее получателям, минуя региональный бюджет.

Опыт региональной администрации по предоставлению платных посреднических услуг и обеспечению гарантий выполнения контрактов (последние достигаются, как правило методами принуждения) привел к возникновению специализированных структур, работающих на рынке услуг. Большое распространение получила торговля долговыми обязательствами. В области в короткие сроки сформировались специализированные частные и государственные (региональные) посреднические структуры, которые занимаются операциями с долговыми обязательствами, например, покупкой долга (за 70% от общего размера долга) и выбиванием долга у должника.

Поскольку Ростовская область относится к числу вывозящих сельскохозяйственную продукцию областей, одним из важных инструментов регионального регулирования продовольственного рынка является практика временных прямых запретов на вывоз продукции. Эта практика также создает большие возможности для неформальных действий и коррупции. На фоне официально объявляемых запретов, разрешение на вывоз можно купить, дорожной инспекции, контролирующей движение товарных потоков за пределы области, можно заплатить. В области, таким образом, существуют высокие неформальные барьеры на вывоз продукции. Ростовской область дает пример региона с сильным неформальным контролем со стороны региональной администрации, высокой степенью коррумпированности последней, а следовательно, с высокой долей продовольственного рынка, вовлеченного в теневой оборот.

Псковская область. представляет собой вариант бедного региона, в котором местная власть не имеет средств в бюджете для установления реального контроля за продовольственным рынком, а рычаги принуждения утрачены. В связи с этим уровень регулирования регионального продовольственного рынка невелик. Розничные цены на продовольствие не регулируются; закупки в региональный фонд прекращены. Единственный сегмент регулирования продовольственного рынка, который сохранила за собой региональная администрация, это перераспределение средств федерального бюджета, поступающих в регион в виде дотаций (животноводческих дотаций, дотаций на лен и пр.). Средства федерального бюджета, предназначенные для выплаты дотаций, используются региональной администрацией для контрактации поставщиков средств производства сельскому хозяйству. Получателями денег, таким образом, становятся «Новгородхим удобрения», «Псковнефтепродукт», которые предоставляют товарный кредит производителям в виде поставок ГСМ, удобрений и средств защиты растений. Отсутствие средств в местном бюджете привело к распространению вексельного обращения внутри области. Векселя сельскохозяйственным производителям выдаются в счет дотаций, в обмен на которые сельхозпроизводители получают средства производства. При этом, региональная администрация, как правило набавляет порядка 40% к продажной цене. Тот факт, что коллективные хозяйства вынуждены покупать средства производства по ценам выше рыночных, объясняется исключительно недоступностью кредита (денежного или альтернативного товарного). Запреты на вывоз продовольствия местная администрация не вводит в силу низкого уровня продовольственного обеспечения, область традиционно является завозящей продовольствие. В Псковской области сложился самый либеральный режим

агропродовольственной политики из всех трех областей, в основе которого, лежит тяжелое состояние местного бюджета.

В **Таблица 7** представлены основные инструменты рыночного регулирования в трех областях, ранжированные по степени важности для трех вышеназванных областей. Данные обследования относятся к 1997 г., однако и в последний год ситуация в регионах принципиально не изменилась.

Таблица 7. Инструменты регулирования продовольственного рынка в трех областях в сопоставлении со средней оценкой по стране, 1997 г.

	Ростовская обл.	Орловская обл.	Псковская обл.	Веса отдельных инструментов регулирования
Роль региональных продовольственных фондов	0,15	0,6	0,15	0,2
Роль товарного кредита, распределяемого через региональные фонды	0,3	0,45	0,15	0,3
Регулирование уровня торговых надбавок	0,15	0,6	0,0	0,1
Регулирование закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию	0,15	1,50	0,0	0,1
Регулирование розничных цен на базовое продовольствие	0,3	0,3	0,3	0,1
Прямые запреты на вывоз/ввоз продовольствия и сельхозпродукции	0,45	0,0	0,0	0,2
Сумма инструментов регулирования	1,5	3,6	2,4	1,0

- отдельные рыночные инструменты регулирования были взвешены как среднее арифметическое оценки инструментов региональной политики регулирования рынков в стране, сделанной шестью экспертами и далее распределены по трем областям с учетом полученных весов.

Источник: Агропродовольственный рынок России: опыт исследования, Центр АПЭ/ИЭПП, М., 2000, с. 50.

4. Вертикальная координация на продовольственных рынках (адаптация к несовершенству рынка⁵)

Государственная централизованная система распределения продовольствия, существовавшая в условиях плановой экономики, предполагала жестко фиксированные связи между уровнями продовольственной цепочки. Каждый сельхозпроизводитель был жестко закреплен за перерабатывающим предприятием, которому поставлялось сырье на переработку. Подобная жесткая привязка существовала по всей вертикали. По такой схеме работало подавляющее число предприятий и проходил основной поток продовольствия от сельхозпроизводителя до конечного потребителя.

Таким образом, в условиях плановой экономики отсутствовали возможности альтернативного производства, и альтернативного сбыта. Перед производителями не стоял вопрос производить требуемую продукцию самостоятельно или покупать ее на рынке, а значит отсутствовали такие понятия, как эффективный производственный и маркетинговый выбор и в итоге – выбор между реализацией (покупкой) на рынке или вертикальной интеграцией, или координацией. То есть в условиях централизованной экономики издержки осуществления рыночных сделок (транзакционные издержки), которые возникают на рынке: а) издержки, предшествовавшие заключению контрактов (*ex ante*): поиск контрагента, издержки сбора информации, заключению контрактов; б) издержки по реализации контрактов, риски, связанные с выполнением контрактов (*ex post*), отсутствовали для экономических субъектов.

Риски невыполнения контрактных обязательств, а следовательно, издержки, возникающие в связи с этим, существовали даже в рамках жесткой централизованной системы, однако покрытие их, то есть покрытие убытков хозяйствовавших субъектов, брало на себя государство. Издержки по неэффективному производству и сбыту несло государство, компенсируя расходы из бюджета, то есть эти издержки несло общество в целом, путем недополучения общественных благ. Кроме того, существовали транзакционные издержки другого порядка, несвойственные рыночной экономике: издержки стояния в очередях, выбивания фондов, теневых фондов и теневого оборота и пр.

⁵ Помимо процессов вертикальной координации к адаптивным формам сбыта можно отнести и бартер, и товарный кредит, и теневой оборот в целом.

С началом реформ создание легальных условий для свободной предпринимательской деятельности не означало одномоментного возникновения работающего рынка. Более того, разрушение традиционных вертикальных и горизонтальных связей в продовольственной цепи оказало крайне негативное воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов, на эффективность их производственной и сбытовой деятельности. То есть прекращение обязательности поставок между экономическими субъектами, с одной стороны, сформировало свободу выбора, привело к расширению каналов реализации продукции; но с другой стороны, нарушение традиционных хозяйственных связей привело к резкому росту издержек, связанных с поиском контрагентов, с получением рыночной информации, с реализацией продукции, с выполнением контрактных обязательств, в условиях еще не эффективно работающего рынка. Одним из негативных последствий нарушения хозяйственных связей стала межрегиональная дезинтеграция: рынки многих городов оказались закрытыми для традиционных региональных поставщиков и переориентировались на импорт сырья и готовой продукции; повсеместной стало возникновение межрегиональных торговых барьеров.

Несовершенство и глубокие провалы рынка индуцировали самими экономическими субъектами поиск путей и способов установления долгосрочных связей с поставщиками сырья, с покупателями готовой продукции. Преодоление несовершенства рынка виделось многими экономическими субъектами через различные формы вертикальной координации на всех уровнях продовольственной вертикали, причем именно в ее крайней форме - вертикальной интеграции (объединении под единой собственностью). Распространение переработки сельхозпродукции в хозяйствах, покупка перерабатывающими предприятиями сельхозпроизводителей, создание собственной оптовой и розничной сети – все это является примерами формирования вертикально интегрированных связей; все они стали формироваться в первые годы переходной экономики.

В чем проявляется несовершенство рынков в переходных условиях:

- Отсутствие адекватных производственным рыночных структур. Производство в целом осуществляется крупными производителями: около 50% ВСП производится крупными коллективными хозяйствами. Для них должны быть крупные каналы сбыта, чтобы была экономия на масштабах сбыта. а ее нет. Отсутствие оптовых рынков, товарных бирж, кооперативов по сбыту на первичных рынках ограничивает возможности сбыта для крупных производственных структур (коллективных

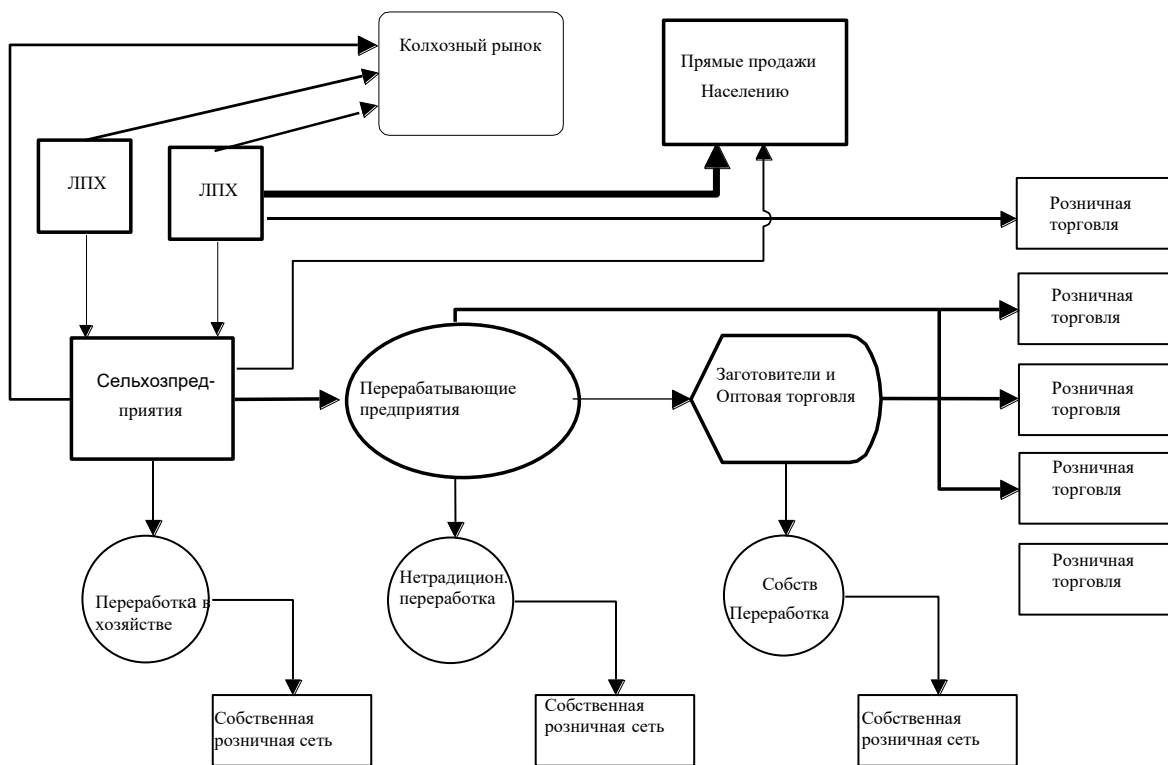
предприятий), осуществляющих сбыт в крупных объемах, которые вынуждены использовать малоэффективные традиционный канал поставок – на перерабатывающие предприятия. То есть здесь создается пиковый тип реализации, когда отсутствуют альтернативы одному доминирующему каналу сбыта. Возможности реализации мелкими партиями у крупных производителей ограничены, т.к. это ведет к значительным потерям на масштабах сбыта.

- Неразвитая информационная инфраструктура. Нельзя сказать, что отсутствует информация о рынках, о ценах, но доступ к ней ограничен, либо требует больших расходов по сбору, добыванию такой информации. Высокие издержки получения информации о рынке, о спросе и предложении, о ценах, как внутри региона, так и тем более за пределами региона приводят к тому, что рыночные агенты отказываются от альтернативных возможностей реализации.
- Неразвитость кредитной инфраструктуры. Это особенно заметно на первичном уровне продуктовой цепочки. Затруднен доступ сельхозпроизводителей к кредитным ресурсам; отсутствуют специализированные институты кредитования сельского хозяйства.
- Неразвитость рыночных институтов. Отсутствие институтов государственных гарантий и защиты от рисков невыполнения контрактных обязательств (высокие риски рыночных операций); и отсутствие частных гарантий и защиты от рисков (предпринимательская этика). Отсюда – высокие риски невыполнения контрактов или их ненадлежащего исполнения.

В любой экономике вертикальная координация возникает с целью сгладить несовершенство рынка, сократить транзакционные издержки. В этой связи всегда упоминается ставшая классикой работа Рональда Коуза (“The Nature of the Firm”, 1937), который связывал возникновение различной формы организации (то есть возникновение фирмы – вертикальной интеграции) со стремлением сэкономить (минимизировать) транзакционные издержки. Согласно Коузу, 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, возможно 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.

Кризис платежей и высокие темпы инфляции в начале 90-х гг. вызвали стремление к поиску “быстрых” (наличных) денег. Интеграция рыночных агентов с вышестоящими уровнями продуктовой вертикали стала одним из способов, позволяющих получить ликвидные средства. В последние годы наблюдалось активное проникновение производителей вышележащих уровней продуктовой цепочки в нижележащие, то есть заготовителей - в переработку и розничную сеть, перерабатывающих предприятий - в оптовую и розничную торговлю (Рисунок 1). Строительство небольших мощностей по переработке мяса и молока, выпечке хлеба стало повсеместной практикой оптовых и розничных предприятий и перерабатывающих предприятий (в последнем случае, речь идет о нетрадиционной переработке).

Рисунок 1. Россия: Вертикальные связи в продуктовой цепочке



Источник: Melyukhina O., Khramova I. – New Players in Russia’s Food Marketing Chain, in Russia’s Agro-food Sector: Towards Truly Functioning Markets, Bonn, Kluwer, 2000 С. 383-404

По данным Госкомстата, в 1997 г. 47.9% готового к потреблению мяса от общенационального объема производства, 14.1% от общего объема производства молочных продуктов, 15.2% муки было произведено сельскохозяйственными предприятиями. В свою очередь, перерабатывающие предприятия, с целью получения

живых денег, прибегают к диверсификации основного производства (например, мелькомбинаты начинают заниматься производством хлеба, молочные комбинаты производят прохладительные напитки и пр.).

В 90-е гг. отмечалось также активное проникновение сельскохозяйственных производителей, перерабатывающих предприятий, оптовиков в розничное звено сбыта и общепит; что нашло свое отражение в быстром возникновении большого числа мелких розничных магазинов и предприятий общепита, создаваемых предприятиями вышележащих уровней продуктовой вертикали. Чаще всего, однако, розничная торговля организуется в простейших формах, требующих минимума инвестиций. Прямой сбыт организуется в различных формах, таких как продажи с машин, через киоски, передвижные торговые точки.

Специфическими для Российского продовольственного комплекса моментами вертикального интегрирования являются следующие.

- Уровневая специфика. Вертикальная координация в большей степени развита на первом уровне продуктовой цепочки: взаимоотношения, возникающие между сельхозпроизводителями по поводу приобретения средств производства и между сельхозпроизводителями, реализующими сельскохозяйственную продукцию и перерабатывающими предприятиями. На последующих стадиях продуктовой цепочки мотивов для возникновения вертикальных связей меньше: вертикальная координация ориентирована здесь на выход на потребительский рынок с целью получения наличных денег. Вертикальная координация приобретает в подавляющем случае характер вертикальной интеграции. Перерабатывающие, оптовые предприятия создают собственную розничную сеть.
- Степень интегрирования: соотношение между вертикальной координацией и интеграцией. Возможны три уровня вертикальных связей: между отдельными уровнями в продуктовой цепочке возникают отношения разного характера: а) продажа на свободном рынке без контрактов; б) продажа по контрактам – квази интеграция и в) вертикальная интеграция. Высокие транзакционные издержки ведут к различным видам вертикальной координации и контроля. При вертикальной интеграции удается минимизировать транзакционные издержки, но возрастают производственные издержки. Контракты или квази интеграция – это тот случай, когда транзакционные издержки слишком велики, чтобы

ориентироваться только на свободный рынок, но производственные издержки слишком велики, чтобы соглашаться на вертикальную интеграцию. В странах с развитой экономикой полная вертикальная интеграция частных компаний в сельское хозяйство не получило большого распространения в продовольственном секторе. Перерабатывающие предприятия работают с фермерами на условиях рыночных контрактов разной степени связей: простые рыночные контракты, контракты интеграции, предусматривающие разную степень привязки сельхозпроизводителей к покупателям сырья. Интеграции под единой собственностью на этом уровне цепочки практически нет. В России, наоборот, вертикальное интегрирование под единой собственностью становится преобладающей формой вертикальной координации. Например, переработка сельхозпродукции в хозяйстве; аренда земли и организация производства как торговыми компаниями, так и производителями средств производства, создание, например фирм-операторов, покупка перерабатывающим предприятием фермы. Основная причина привлекательности полной вертикальной интеграции заключается в том, что контрактная практика не работает (либо крайне неэффективна) в переходных условиях. Транзакционные издержки в переходной экономике настолько высоки, что объединение под единой собственностью оказывается дешевле и рыночных транзакций, и контрактных отношений. оказываются гораздо выше издержек, связанных и объединением собственности и издержек производственных.

- Отраслевая специфика. Вертикальная координация получила распространение не во всех продуктовых сегментах. Наибольшее распространение вертикальная координация получила в таких продуктовых сегментах, как зерно, масличные, сахарная свекла. В первых двух случаях это объясняется высокой ликвидностью продуктов. Поставщики средств производства, например, становятся операторами этих рынков, поскольку проблема сбыта зерна (масличных), которое они получают за поставку средств производства у них в дальнейшем не будет. Сахарная свекла подпадает под вертикальное координирование в силу специфики продукта. Для него характерен пиковый тип каналов реализации: подавляющая часть сбыта сахарной свеклы (70-100%) приходится на одного покупателя (перерабатывающее предприятие). Кроме того, вертикальная интеграция получила развитие в производстве птицы, из-за короткого

производственного цикла и возможности быстро получить отдачу на вложенный капитал.

Мощный импульс процессы вертикальной интеграции получили после финансового кризиса 1998 г. Резкая многократная девальвация рубля создала условия для импортозамещения, повысила конкурентоспособность отечественного продовольствия. Стало выгодно инвестировать, производить и экспортировать, а не импортировать.

Процессы, получившие развитие после кризиса, имеют принципиальное отличие от того, что было характерно в первой половине 90-х гг. Отличие состоит в том, во-первых, что интеграционные процессы инициируются крупными частными компаниями, заинтересованными работать с сельским хозяйством. То есть речь идет о крупномасштабном инвестировании со стороны частного капитала. Инициаторами процессов вертикальной интеграции выступают, во-первых, крупные перерабатывающие предприятия, заинтересованные в обеспечении стабильных поставок сырья на переработку, во-вторых, торговые компании (зерновые компании, в частности), в-третьих, компании, поставляющие средства производства сельскому хозяйству. Во-вторых, интерес в качестве объекта вертикального интегрирования представляет именно сельское хозяйство, а не другие уровни продовольственной вертикали. При этом, невозможность купить землю приводит к тому, что процессы вертикальной интеграции осуществляются либо через аренду земельных паев, либо в форме контрактов о совместном сельскохозяйственном производстве, либо производственных контрактов (контрактный фарминг). В любом случае, компании-интеграторы заинтересованы в осуществлении управленческого контроля за процессом производства. В-третьих, процессы вертикального интегрирования в сельское хозяйство способствуют процессу импортозамещения и росту эффективности сельского хозяйства.

Оценить масштабы распространения вертикального интегрирования в аграрном секторе достаточно сложно в настоящее время, поскольку отсутствует официальная статистика, которая бы описывала данное явление и давала бы количественные оценки этого явления. По данным экспертных оценок, процессами вертикального интегрирования в сельском хозяйстве охвачено более 1 млн. га пашни (порядка 8-10%). На самом деле масштабы явления скорее всего больше.

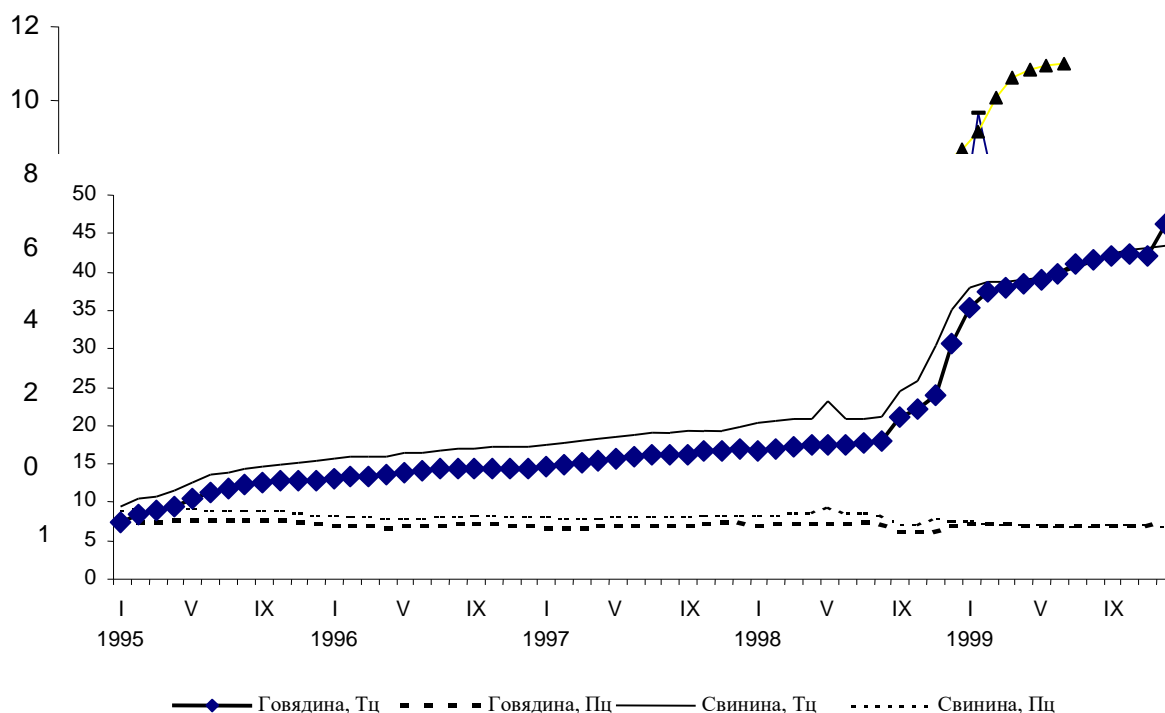
5. Анализ цен на сельхозпродукцию и продовольствие и рыночной маржи

Переход от жесткой централизованной системы к рынку был достаточно резким и быстрым; традиционные вертикальные и горизонтальные связи были нарушены, с другой стороны, он сопровождался отменой регулируемых ценовых пропорций; цены постепенно начали формироваться под воздействием рынка, отражая присущие переходной экономике искажения. В настоящее время возможность ценового анализа, отражающего происходящие изменения, реально существует, во-первых, уже есть среднесрочный временной ряд, во-вторых, уровень цен и их структура в условиях нерегулируемого, в целом, рынка несут адекватную информацию о происходящих на рынке процессах.

5.1 Динамика розничных цен на продовольствие

На протяжении 90-х гг. отмечался существенный рост цен на продовольственные товары. Розничные цены существенно выросли по всем основным продовольственным группам. Так, с 1995 по 1999 гг. розничные цены на продовольствие выросли в 5,9 раз. Цены на говядину выросли в 6 раз за этот период, на яйца – в 5,5 раз, на свинину и молоко – в 4,5 раз, на картофель – в 4,3 раза. Наибольший рост розничных цен за этот период отмечался на пшеничный хлеб – в 7,3 раза, несмотря на то, что цены на хлеб продолжали регулироваться во многих регионах.

Рисунок 2. Динамика ежемесячных розничных цен на картофель и пшеничный хлеб, 1995-1999 (текущие и постоянные цены, 1994=100)



Источник: Сборник информационных материалов для территорий РФ, Минсельхозпрод РФ, за соответствующие годы

Рисунок 3. Динамика ежемесячных розничных цен на мясо, 1995-1999 (текущие и постоянные цены, 1994=100)

Источник: Сборник информационных материалов для территорий РФ, Минсельхозпрод РФ, за соответствующие годы

В то же в, рассчитанные в постоянных ценах (1994=100), розничные цены на основные продовольственные продукты за этот же период времени сократились. Розничные цены на говядину, пересчитанные в постоянные цены, сократились примерно на 5%, за свинину – на 30%, на молоко – на 17%, яйца – на 33%, картофель – на 21%. Это свидетельствует о том, что рост розничных цен на продовольствие объяснялся исключительно влиянием инфляционного фактора. Исключение составляли только цены на пшеничный хлеб, которые выросли в постоянных ценах с 1995 по 1999 на 24%.

Подобная ситуация может объясняться по меньшей мере двумя причинами: Во-первых, подобная динамика цен говорит о том, что розничные цены на основные продукты питания продолжают контролироваться. После либерализации цен в 1992 г. государство в течение непродолжительного времени сохранило контроль за ценами на ограниченное число продовольственных продуктов. Контроль за ценами на федеральном уровне просуществовал до сентября 1993 г. Отказ федерального

правительства от регулирования цен не означал, однако, полного прекращения регулирования цен на потребительском рынке. Децентрализация политики по регулированию рынков привела к перемещению контроля над ценами из центра в регионы. Распространение же контроля над ценами в регионах зависит, в первую очередь, от политики регулирования, проводимой местными властями, а также от наличия средств в региональном бюджете.

В 90-е гг. региональный контроль над ценами значительным образом эволюционировал. В первые годы региональная администрация сохраняла контроль над закупочными ценами, розничными ценами, продолжала фиксировать розничную наценку в торговом звене сбыта; разница в ценах покрывалась из местных бюджетов. Ценовой контроль распространялся на сравнительно большую группу продовольственных товаров. Впоследствии набор продуктов, по которым цены регулировались, резко сократился. Более того, практически во всех регионах местная администрация прекратила покрывать ценовую разницу за счет средств бюджета; покрытие разницы в ценах легло на самих производителей (перерабатывающие предприятия, главным образом), а в конечном итоге, на потребителей продовольствия, особенно на ту его часть, которая имела более высокий уровень доходов. Например, если местная администрация устанавливает фиксированные розничные цены на молоко на уровне ниже уровня рыночных цен, молочный комбинаты, делая калькуляцию расходов перекладывали «убытки» от введения регулируемых цен на молоко на другие выпускаемые предприятием товары, например, сыр, масло, йогурты и пр.

Во-вторых, депрессивная динамика постоянных розничных цен на продовольствие и в то же время более высокой динамики цен на хлеб, может быть объяснена также рыночным поведением продавцов. Сохранение низкого уровня доходов основной части российского населения, особенно на продовольствие с высокой эластичностью по ценам, создает ситуацию, при которой посредники увеличивают торговую наценку на продукцию низко эластичную по ценам.

5.2 Динамика цен производителей сельскохозяйственной продукции

Регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию на федеральном уровне прекратилось уже в первой половине 90-х гг. В 1992-1994 гг. государство еще устанавливало регулируемые цены (так называемые закупочные цены) на тот объем продукции, который закупался в федеральный фонд продовольствия. Резкое

сокращение поставок продовольствия в федеральный фонд привело к фактической отмене регулируемых цен на национальном уровне.

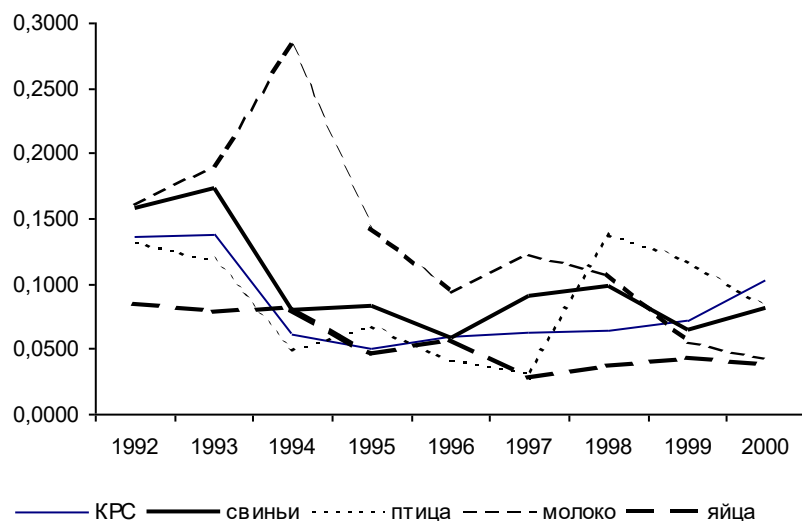
Регулирование цен сохранялось в определенной степени на региональном уровне. Их характер и масштабы определяются спецификой региональной политики, которую проводит администрация той или иной области. Регулирование сельскохозяйственных цен тесно увязано с практикой закупок в региональные фонды, а характер деятельности последних зависит от представления региональной администрации о том, что такое рынок и как он должен регулироваться. Тем не менее, в последние годы число регионов, практикующих регулирование закупочных цен, формы и методы подобного регулирования, а также набор продуктов, подпадающих под ценовое регулирование резко сократились. Нередко подобное регулирование носит временный характер (например, реакция региональных властей на кризис 1998 г.).

Одним из основных продуктов, контроль над которым региональная администрация старается не выпускать из сферы своего внимания, является зерно. Это можно объяснить рядом моментов. Во-первых, практикой товарного кредита, сохраняющейся в ряде регионов. В рамках товарного кредита, региональная администрация (через свои уполномоченные структуры, либо в рамках соглашения с поставщиками ресурсов) авансирует сельхозпроизводителей под посевную и уборочную кампании в обмен на поставки зерна в региональные фонды по завершении уборки. Товарный кредит предоставляется под контракт, в котором либо фиксируются цены на зерно и ресурсы, либо устанавливаются пропорции обмена. Во-вторых, зерно традиционно считается стратегическим товаром, поэтому местная администрация старается в любой форме сохранить контроль над его потоками и ценами (достаточно вспомнить повсеместную практику запретов на вывоз в 1998 г. в связи с неурожайным годом). Наконец, в-третьих, зерно являлось высоко ликвидным товаром, своего рода суррогатом денег, особенно в условиях платежного кризиса, высокой доли теневого оборота; контроль за зерновым рынком дает большие возможности для извлечения дополнительной ренты. Тем не менее, можно сказать, что воздействие регулирования любого уровня на формирование цен резко сократилось и формирование цен все в большей степени в последние годы происходит под влиянием рынка.

Анализ динамики цен на сельскохозяйственную продукцию за ряд лет отражает происходящие изменения. Было проведено сопоставление динамики поканального разброса цен (см. Рисунок 4 и Рисунок 5). Мы исходили из того, что постепенное формирование рыночной среды, улучшение проходимости ценовых сигналов, должны

приводить к выравниванию реальных цен, складывающихся по отдельным каналам реализации, относительно среднего уровня цен⁶.

Рисунок 4. Поканальная вариация цен реализации на сельскохозяйственную продукцию (коэффициент вариации) сельхозпредприятиями (животноводческая группа)

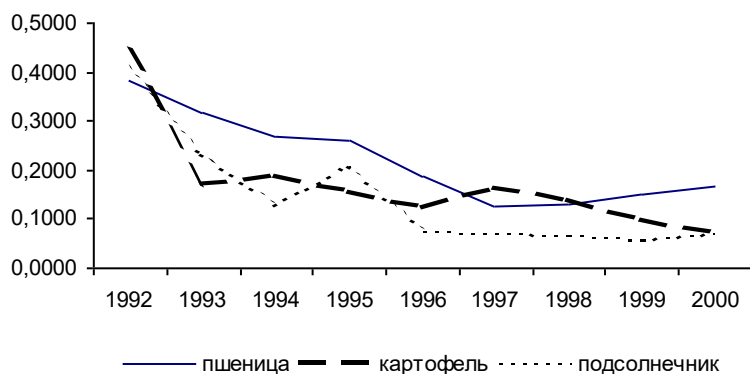


Рассчитано по: Госкомстат. Реализация сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными предприятиями, за соответствующие годы

В начале 90-х гг. цены по отдельным каналам сбыта продукции сильно отклонялись от среднего уровня цен, что можно объяснить сохранявшимся регулированием цен, и их слабой ориентацией на сигналы рынка (слабая реакция на изменение спроса, например) наконец, волюнтаристской практикой установления закупочных цен государственными заготовителями (закупочные цены устанавливались значительно выше цен по другим каналам сбыта с целью повысить привлекательность использования этого канала; тогда как оплатить

Рисунок 5. Поканальная вариации цен реализации на сельскохозяйственную продукцию сельхозпредприятиями (коэффициент вариации) (растениеводческая группа)

⁶ Было выбрано три растениеводческих продукта - пшеница, подсолнечник и картофель, и три животноводческих продукта - молоко, КРС, свинина, птица (в живом весе), яйца. В качестве каналов были выбраны: реализация заготовителям, продажа по бартеру, потребкооперации, на свободном рынке.

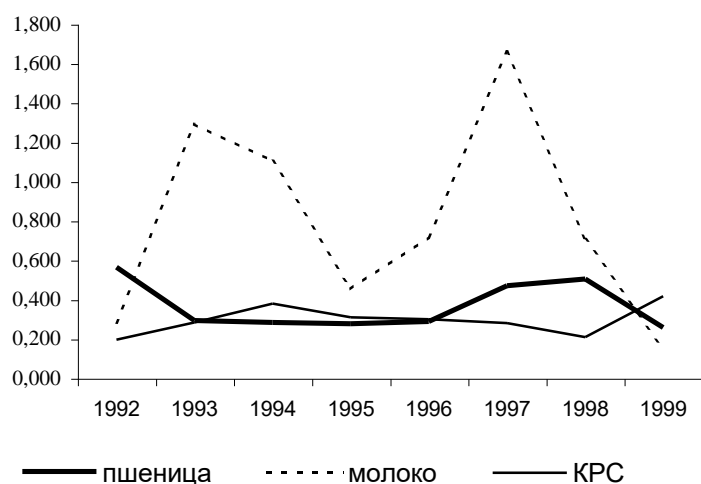


Источник: Рассчитано по: Госкомстат. Реализация сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными предприятиями, за соответствующие годы

продукцию покупатели зачастую не могли; возникали многомесячные задержки с оплатой, вызывавшие сбой по всей вертикали). Со временем происходит затухание поканального отклонения цен от среднего уровня (сокращение значения коэффициента вариации). Отдельные отклонения в коротких временных интервалах возникали, но они не изменяют общей тенденции выравнивания цен. Сокращение коэффициента вариации цен во времени объясняется как прекращением регулирования цен по традиционному каналу сбыта, сокращением его значения в общем объеме реализации сельскохозяйственной продукции, увеличением информационного обмена между отдельными каналами движения продукции, большей рыночной ориентацией рыночных агентов.

Аналогичным образом было проведено межрегиональное сопоставление цен на сельскохозяйственную продукцию.

Рисунок 6. Региональная вариация цен на сельхозпродукцию (коэфф. вариации цен) (N=80)



Рассчитано по: Госкомстат. Реализация сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными предприятиями, за соответствующие годы.

Динамика цен реализации на сельскохозяйственную продукцию по областям за период с 1992 г. по 1999 гг. показала слабое сокращение коэффициента вариации во времени: по молоку он изменился с 0.43 до 0.42; по пшенице с 0.28 до 0.26 (по КРС с 0.39 до 0.15 сокращение коэффициента вариации было более существенным), что позволяет сделать вывод о слабом взаимном выравнивании цен, то есть о сохраняющейся в целом изолированности региональных продовольственных рынков. Сохранение межрегиональных барьеров объясняется как неразвитостью рыночной инфраструктуры, что зачастую существенно повышает транзакционные издержки по вывозу, так и высокими административными барьерами. Региональные власти во многих регионах с избытком предложения все чаще в качестве инструмента регулирования локального рынка используют прямые запреты на вывоз продукции.

Существенная региональная вариация цен на молоко свидетельствует о том, что это продукт преимущественно локального рынка (региональной специализации на рынке молока нет). Основные объемы молока производятся и реализуются внутри областей, межрегиональные потоки незначительны, поэтому цены на молоко очень слабо выравниваются по регионам со временем. На зерновом рынке сокращение ценовой дисперсии во времени как раз отражает принадлежность этого продукта к национальному рынку; региональные барьеры постепенно преодолевались. Однако, с 1997 г. распространение практики запретов на вывоз вновь привело к увеличению регионального разброса цен. На рынке говядины сокращение регионального разброса цен скорее всего является свидетельством того, что основной объем реализации этого

товара сместился в индивидуальный частный сектор, ситуация в котором является определяющей при формировании цен.

Анализ цен на сельскохозяйственную продукцию в условиях переходной экономики позволяет заключить, что они не всегда соответствуют реальной удельной выручке, которую получают рыночные агенты. С этой целью сопоставлялись номинальный и реальный уровни цен. Сопоставление этих двух уровней цен имеет важное значение для оценки реальных доходов, получаемых рыночными операторами отдельных уровней продуктовой цепочки. Номинальными (НЦ) мы назвали цены сделки, то есть цены договоренности, тогда как реальными (РЦ) мы считаем цены, которые реально получает продавец и покупатель. Зависимость между номинальной и реальной ценой выглядит следующим образом: $РЦ = НЦ - а$, где $а$ - издержки, искажающие цену сделки. Два основных фактора учитывались при расчете отклонения реальной цены от номинальной⁷ это задержки с оплатой продукции (инфляционный фактор) и транспортные издержки. Мы исходили из того, что номинальная цена (или удельная выручка) может отличаться от того, что на самом деле получает продавец. Так, если расходы по транспортировке продукции производителю не компенсировались, то реально полученная удельная выручка оказывалась ниже объявленного покупателем уровня закупочных цен. Те же рассуждения относятся к инфляционному фактору. Задержка оплаты поставленной покупателю продукции ($а$ они составляли в середине 90-х гг. от 30 до 90 и выше дней), сокращала реально полученную продавцом удельную выручку относительно предполагаемой, и одновременно сокращала удельные издержки покупателя.

В 1996 г. в условиях еще достаточно высокого уровня инфляции такие потери (выгоды) от задержки в оплате продукции были ощутимыми. В таблице 3 представлен расчет потерь продавцов и выигрыша покупателей с каждого кг молока от задержек с оплатой. Из таблицы видно, что за счет того, что продавцы не получали своевременно оплату за поставку продукции, размер реальной выручки заметно сокращался против номинальной, тогда как покупатели молока получать экономию на издержках. Это явные, то есть реально измеряемые потери (выгоды), тогда как продавцы несли имплицитные потери (потери упущенной выгоды от своевременной покупки средств производства, например).

⁷ Обследование цен в продуктовых цепочках в Ростовской, Орловской, Псковской областях, 1996 г.

Таблица 8. Потери (выигрыш) сельхозпроизводителей и выгоды (потери) переработчиков от задержек в оплате поставок сырья на переработку, в % к цене за 1 кг, 1996 г.

	Орловская область		Ростовская область		Псковская область	
	СП	Фермер	СП	СП	Фермер	СП
Номинальная цена продажи, руб. за 1	910	910,0	860	935	1000	1200
Задержка платежа, число дней	90	90,0	60	30	30	120
Инфляционный фактор, %	7,2	7,2	4,7	2,2	2,2	9,4
Потери от задержки оплаты, руб. за кг	66	66	40	21	22	112,8
Реальная цена, руб. за кг	844	844	820	914	978	1084,6
Потеря производителя, в % к номинальной цене	7,2	7,2	4,7	2,2	2,2	9,4

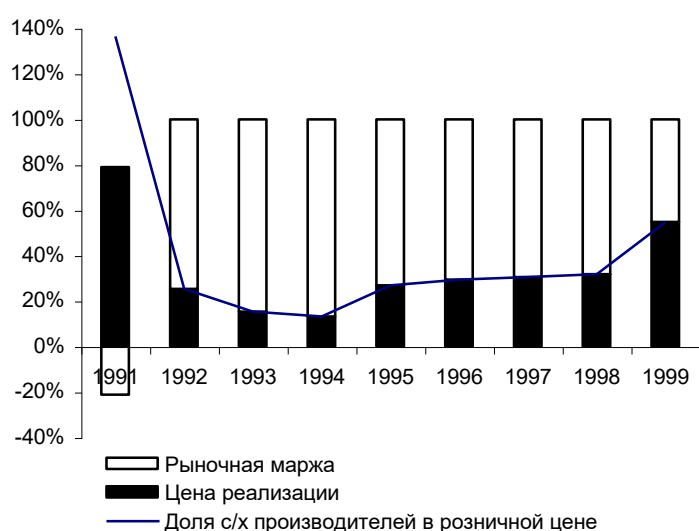
Источник: Данные обследования

В 1998 г. при проведении 2-го выборочного обследования отклонение реальных цен на молоко от номинальных было меньше: в Орловской области в среднем 0.5%, в Ростовской 7.5%, в Псковской - 0,43%; за счет сокращения потерь от “инфляционного фактора”. При низком уровне инфляции в 1997 г. прямые потери продавцов (и выигрыш покупателей) от задержек в оплате даже до трех месяцев не оказывали значимого влияния на уровень цен; тогда как транспортная составляющая потерь сохраняется, а в некоторых случаях (когда традиционные покупатели отказывались покрываться издержки транспортировки) возросла.

Анализ рыночной маржи (то есть издержек по сбыту) является важной частью ценового анализа, позволяющей определить вклад каждого уровня продуктовой вертикали в формирование конечной цены, определить издержки, связанные не с производством, а с реализацией продукции. Рыночная маржа рассчитывается как разница между ценой, которую уплачивает конечный потребитель готовой продукции, и ценой, которую получает от реализации сельскохозяйственной продукции сельхозпроизводитель (на графике - это разница между пересечением кривых первичного спроса и производного предложения, с одной стороны, с пересечением кривой первичного предложения и производного спроса). В условиях плановой экономики измерение рыночной маржи было в принципе невозможно. Государство устанавливало фиксированные цены на всех уровнях продуктовой вертикали, таким образом, что ценовые пропорции были искажены; эти цены не отражали реальных

издержек каждого уровня продуктовой цепочки, издержек производства и сбыта. На рис. 6 видно, что в 1991 г., когда еще действовали фиксированные цены на продовольствие (высокие закупочные цены, для поддержания производителей, и низкие розничные цены - для поддержания потребителей) рыночная маржа, то есть разница между розничной и закупочной ценой была отрицательной. С сокращением и прекращением государственного регулирования цен проведение анализа рыночной маржи стало возможным, поскольку ценовые пропорции стали выравниваться. Более того, сама динамика маржи показывает, каким образом происходило выравнивание ценовых пропорций.

Рисунок 7. Рыночная маржа для молока



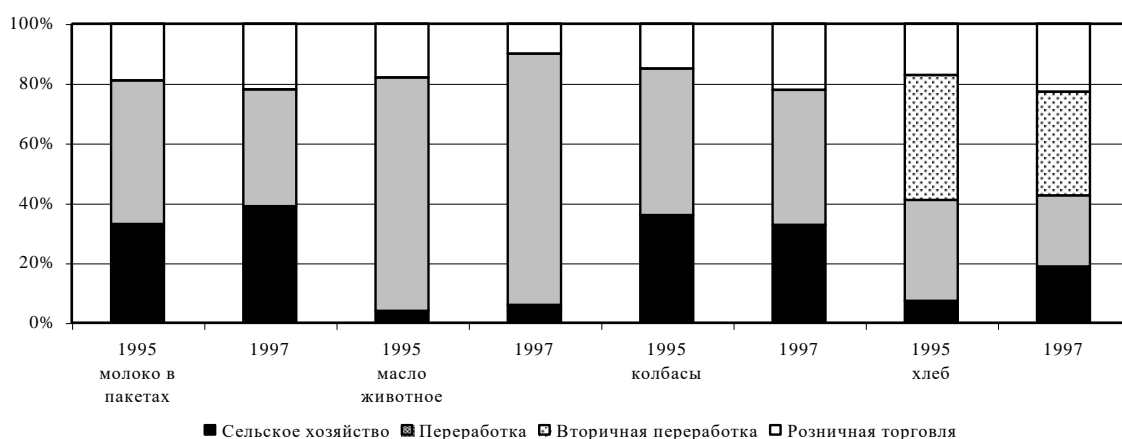
Источник: данные Госкомстат

Естественно рыночная маржа не является величиной постоянной, она очень подвижна, но она достаточно четко фиксирует тренд. Маржа дает возможность определить несовершенство рынка, показать, на каком уровне продуктовой цепочки происходит реализация монопольных преимуществ (извлечение дополнительной ренты); это происходит в том случае, если доля какого-либо уровня продуктовой вертикали значительно превосходит возможное приращение издержек по производству и сбыту. Допустим, если доля переработки такого продукта с низкой добавленной стоимостью (например, молоко) составляет 50% и более от розничной цены, то скорее всего речь идет о реализации монопольных преимуществ. Эту ситуацию, конечно, можно объяснить неэффективностью производства и сбыта на этом уровне продуктовой цепочки.

Сопоставление структуры цен по трем областям показало, что прекращение регулирования цен постепенно приводит к выравниванию ценовых параметров под

воздействием рынка, а не субъективных факторов. Так, в целом, в продукции с низкой добавленной стоимостью доля сельского хозяйства оказывается достаточно высокой; тогда как в продукции с высокой долей стоимости, добавленной обработкой этот показатель был значительно ниже. Во-вторых, структура розничной цены позволяет выявить наиболее (не)эффективный уровень продуктовой вертикали. Так, наибольшая часть в производстве, например, масла (Рисунок 8) добавлялась переработкой, здесь ценовые пропорции значительно искажены. Наконец, структура цен уже улавливает определенную гибкость в поведении посредников конечного потребительского рынка, которые ориентировались на покупательский спрос. Рыночная наценка в розничном звене на товары с неэластичным спросом (хлеб, молоко) устанавливалась на более высоком уровне, тогда как на эластичные по цене продукты (масло, колбаса) уровень розничной наценки был значительно ниже.

Рисунок 8 . Структура розничной цены некоторых видов продукции. %

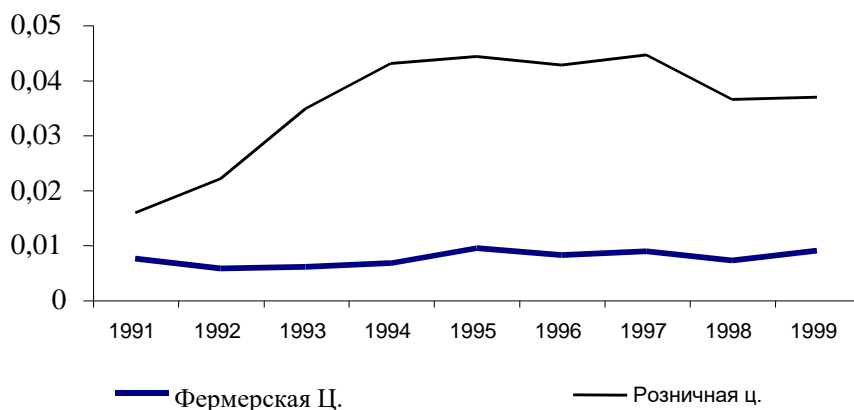


Источник: Серова Е, Храмова И. Структура и функции агропродовольственных рынков в России, Вопросы экономики, № 7, 2000

Анализ рыночной маржи позволил уловить региональный разброс в структуре розничной цены на идентичные, что отражает региональные различия в условиях производства и сбыта продукции, в частности, сохранение в той или иной форме регулирования цен на отдельных уровнях продуктовой цепочки. Например, в Орловской области по всем рассматриваемым продуктам доля торговой наценки в розничной цене была существенно ниже, чем в других областях, что связано с сохраняющимся в этой области ее регулированием. Более того, в случаях, где регулирование цен сохраняется на каком-либо уровне цепочки мы получили искаженную картину структуры цены. Так, в Орловской области административно поддерживаемые низких розничные цены на хлеб полностью “съели” торговую

наценку в розничном звене (она составила минус 2% в 1997 г.), что явно говорит об искажении структуры розничной цены.

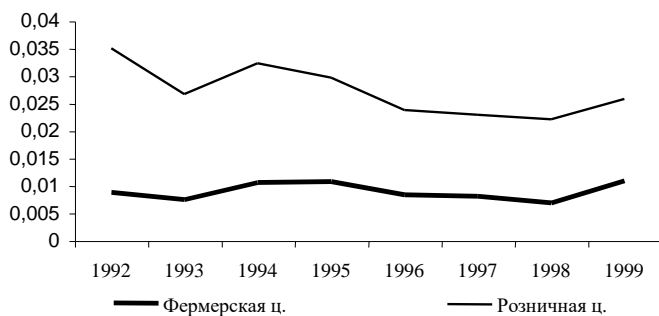
Рисунок 9. Динамика розничных и фермерских цен на молоко, (в постоянных ценах, 1992=100)



Источник: данные Госкомстата

Помимо регионального сопоставления рыночной маржи была рассчитана рыночная маржа по данным официальной статистики. Для этого было выбрано три однородных продукта: картофель, молоко, говядина. Для проведения сопоставления динамики маржи, сельскохозяйственные цены были дефлированы на индекс сельскохозяйственных цен, а розничные – на индекс потребительских цен. Динамика маржи в постоянных ценах показывает, что до начала реформ в силу регулирования цен на всех уровнях продуктовой вертикали рыночная маржа была занижена и не отражала реального уровня издержек по переработке и сбыту продукции (Рисунок 9, например). Либерализация цен привела в краткосрочном плане к росту величины рыночной маржи, что отражало завышение цен на готовое продовольствие при сохранении депрессивными закупочных цен. Впоследствии происходило выравнивание ценовых пропорций, в первую очередь, под влиянием спросовых ограничений на потребительском рынке.

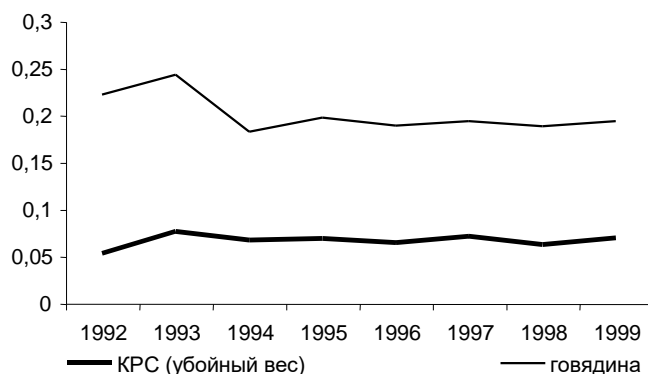
Рисунок 10. Динамика розничных и фермерских цен на картофель, (в постоянных ценах, 1992=100)



Источник: данные Госкомстата

Динамика рыночной маржи различается по отдельным продуктам, что отражает различия в издержек по переработке и сбыту указанных продуктов. В то же время, уровень рыночной маржи для продуктов с низкой добавленной стоимостью продолжает оставаться достаточно высоким, что отражает высокую степень неэффективности переработки и сбыта, а также тот факт, что цены на сельскохозяйственную продукцию, поступающую на переработку, искусственно занижены.

Рисунок 11. Динамика розничных и фермерских цен на говядину, (в постоянных ценах, 1992=100)



Источник: данные Госкомстата

Таким образом, даже проведение простого ценового анализа показало, что он дает возможность улавливать специфику процессов, происходящих на продуктовых рынках в условиях переходной экономики.

В ходе обследования также ставилась задача выяснить факторы, оказывающие значимое воздействие на рыночную маржу. С этой целью был проведен эконометрический анализ⁸. Рыночная маржа была определена как разница между

⁸ Уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y=2028,59-254,42X_1-1,745X_2+622,98X_3+0,662X_4+0,079X_5$$

оптовой ценой реализации готового продовольствия (на уровне перерабатывающего предприятия) и ценой реализации сельскохозяйственной продукции. Мы предположили, что на величину рыночной маржи могут влиять такие параметры, как транспортные издержки по доставке сырья до перерабатывающего предприятия (X1), объем закупки сырья перерабатывающим предприятиям (X2), удельные издержки производства готового продовольствия из закупленного сырья (X3), уровень розничной цены (X4), и условия платежа (X5), которые были определены как атрибутивный признак (1 – оплата наличными. 0 – безналичные формы оплаты).

Коэффициент детерминации R^2 оказался равным 0,66, что позволяет заключить о наличии значимой связи между выбранными переменными. Поскольку свободный член уравнения регрессии был оказался незначимым ($t=1.39$), мы предположили, что неучтенные в регрессии факторы имели меньшую значимость при определении маржи.

Респонденты, указывая на проблемы, с которыми они сталкиваются при продвижении продукции на рынок, и которые приводили к росту издержек по сбыту, отмечали неформальный контроль со стороны ветеринарных служб и организаций по контролю качества, издержки, проведения экспертизы качества зерна при судебном разбирательстве с элеватором, расходы, связанные с получением разрешения на вывоз, неформальные платежи (взятки, оплата работникам дорожной инспекции) и пр. Эта группа издержек относится к транзакционным издержкам, которые, к сожалению, мы не смогли количественно оценить.

Транспортные издержки (X1, в % к цене реализации сырья), отрицательно коррелировали с величиной рыночной маржи, что можно объяснить тем, что по мере роста рыночной маржи транспортные издержки, как составляющая маржи, теряют свое значение, в то время как влияние других факторов на маржу возрастает. Отрицательная зависимость наблюдалась между величиной маржи и объемом продаж сельскохозяйственной продукции (X2), что можно объяснить тем, что эти два параметра связывает экономия на масштабах сбыта; при росте объемов продаж удельная величина рыночной маржи сокращается. Рыночная маржа положительно коррелировала с издержками по переработке продукции (X3), рост этого показателя увеличивает величину рыночной маржи, а также с уровнем розничных цен (X4), что можно объяснить тем, что перерабатывающие предприятия при установлении отпускных цен начинают ориентироваться на уровень потребительского спроса.

($t=1,339$) ($t=-2893$) ($t=1,389$) ($t=0,46$) ($t=5,59$) ($t=1,00$)

Наконец, положительная зависимость отмечалась между рыночной маржой и условиями оплаты продукции (X5).

В то же время, устойчивая статистически значимая зависимость наблюдалась только для двух переменных из пяти: а) транспортные издержки ($t = -2.89$). Расходы по транспортировке продукции являются важным фактором, влияющим на величину рыночной маржи. В условиях неразвитой инфраструктуры, когда набор услуг по продвижению продукции на рынок ограничен, основной составляющей рыночной маржи остаются транспортные издержки. б) уровень розничных цен ($t = 5.58$). Размер рыночной маржи, напрямую коррелировал с уровнем розничных цен, эта зависимость отражает сдвиг в психологии перерабатывающих предприятий, которые все больше ориентируются не на производственные показатели, а на рыночный спрос.

Таким образом, даже проведение простого ценового анализа показало, что он дает возможность улавливать специфику процессов, происходящих на продуктовых рынках в условиях переходной экономики.

6. Заключение

Распад централизованно-плановой системы произошел под воздействием ряда мер, направленных на либерализацию экономики, в частности, приватизации и признания института частной собственности, либерализации цен и торговли (включая внешнюю торговлю), введения законодательным путем ограничений на государственное регулирование предпринимательской деятельности на федеральном и региональном уровнях. Все эти меры существенным образом продвинули продовольственный сектор на пути к рынку, привели к значительным структурным и организационным изменениям в продуктовых цепочках.

Одним из важнейших результатов эволюции агропродовольственных рынков является резкое сокращение присутствия государства на рынке как агента и распорядителя (это крайне важно для страны, которая десятилетия жила под тотальным государственным контролем). За прошедшие годы резко сократилась доля рынка, непосредственно контролируемая государством. Произошла децентрализация функций регулирования продовольственного обеспечения и регулирования рынков были переданы на региональный уровень; регулирование продовольственных рынков из центра сошло на нет.

Существование региональных продовольственных фондов и высокая активность

региональных властей по регулированию рынков на своих территориях представляет собой сохранение в той или иной форме централизованно-плановой системы распределения продовольствия, со всеми негативными ее проявлениями в условиях, когда механизм рынка запущен. Основными негативными моментами являются следующие:

* Планирование и квотирование объемов закупок в регионе приводит к блокированию внутри и межрегиональных потоков продовольствия, поскольку во главу угла развития торговли ставится наполняемость фондов и только потом свободная торговля. В случае возникновения дефицита продовольствия местная администрация начинает вводить прямые или косвенные запреты на вывоз сельскохозяйственной продукции; в случае возникновения излишков предложения аналогичные запреты устанавливаются на ввоз продукции из других регионов.

* Существование региональных фондов требует средств по их обслуживанию, которые выделяются из местных бюджетов. Бюджеты регионов, как правило, имеют ограниченные ресурсы, что приводит к хроническим задержкам оплаты поставленной продукции и ухудшает финансовое положение поставщиков. Неплатежи на начальном уровне продуктовой вертикали провоцируют кризис по всей вертикали и создают условия для формирования теневого оборота. Кроме того, бюджетные средства регионов отвлекаются от социальных программ на обслуживание инфраструктуры фонда продовольствия.

* Существование фондов предполагает установление регулируемых цен на покупаемую продукцию. Регулируемые цены искажают сигналы рынка. Установление цен выше рыночных с целью стимулировать закупки, ложится дополнительной нагрузкой на местных бюджет. Установление цен ниже уровня, сложившегося на рынке (наиболее часто встречающаяся практика) отрицательно сказывается на положении производителей-поставщиков фонда, ставит их в невыгодное положение по сравнению с другими агентами, действующими на свободном рынке, ведет к возникновению параллельного рынка.

* Наконец, сохранение региональных продовольственных фондов представляет для администрации регионов и чиновников, имеющих доступ к контролю за распределением ресурсов своего рода *rent seeking* практикой, то есть дает им возможность извлечения дополнительного дохода от подобной практики.

Формирование национального агропродовольственного рынка происходит под влиянием сохраняющейся макроэкономической нестабильности и отсутствия концепции государственного регулирования рынков и, скорее всего и представления о

том, как и что, следует регулировать. Острая нехватка оборотных средств в сельском хозяйстве и отчасти в перерабатывающей промышленности породили распространение неденежных форм обмена в продовольственной цепи. Этому содействовала федеральная и региональная политика последних лет (товарные кредиты, торговые межрегиональные барьеры, механизмы формирования региональных продовольственных фондов и т.д.).

Рыночные субъекты, работая на несовершенном и мало регулируемом рынке, проявляют крайне высокую способность к адаптации. Сохранение высокого уровня бартеризации продовольственного рынка, демонетизация расчетов, уход в теневой оборот являются примерами адаптивной практики. Развитие процессов вертикальной интеграции на всех уровнях продуктовой вертикали практически с первых же лет движения к рынку также представляет собой способ приспособления к условиям несовершенного рынка.

Простейший ценовой анализ продовольственных рынков и рыночной маржи показывает, что несмотря на сохраняющуюся высокую степень несовершенства рынка происходит постепенное поканальное выравнивание цен внутри регионов, и хотя и слабое межрегиональное выравнивание цен, выравнивание ценовых пропорций. То есть рынок формируется несмотря и вопреки отсутствию, с одной стороны, государственной программы развития и поддержания рынков, а с другой, при сохранении, в целом, деструктивной практики региональных властей.

Финансовый кризис 1998 г. создал благоприятные условия для роста сельскохозяйственного производства, улучшения финансового положения производителей, для импортозамещения. Благоприятными условиями для переориентации на внутреннее производство в первую очередь воспользовались крупные несельскохозяйственные компании, для которых сельское хозяйство стало привлекательной сферой для инвестирования. Всплеск процессов вертикального интегрирования наблюдается именно после августовского кризиса.

Процессы вертикальной интеграции в продовольственном секторе представляют собой непростое явление, которое требует дальнейшей разработки, количественной и качественной оценки. Не исключено, что формирование крупных холдингов в продовольственном секторе может привести к усилению провалов рынка. Очевидно, что создание достаточно крупных структур (зачастую закрытых от внешнего присутствия) может привести к монополизации отдельных сегментов рынка или отдельных региональных рынков.

Прекращение деятельности государства на рынке в качестве рыночного агента (покупателя и продавца) не тождественно полному отказу от регулирования рынков. Наоборот, роль государства для оказания поддержки развитию рынков велика, и никто другой не сможет выполнить эту роль, кроме самого государства. К сожалению, до сих пор не принято ни одной государственной программы регулирования национального продовольственного рынка, не определены приоритеты такого регулирования. Между тем существуют сферы регулирования, находящиеся в исключительной компетенции государства. Это, во-первых, создание национальной информационной рыночной системы, системы ценовой информации, доступной и открытой для всех агентов продовольственного рынка. Именно решение этого вопроса поможет существенно сократить транзакционные издержки и повысить привлекательность рыночных транзакций в продуктовой вертикали. Во-вторых, разработка механизмов государственных правовых гарантий исполнения рыночных контрактов. Легкость, с которой 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.

В-третьих, регулирующая роль государства также необходима в связи с формированием крупных вертикально-интегрированных холдингов в АПК, особенно на региональном уровне, что может иметь своим следствием ограничение конкуренции на рынках. То есть теперь уже они, а региональная администрация могут возводить существенные барьеры на пути движения продовольствия через региональные границы. Это особенно характерно для крупных холдингов и финансового промышленных групп, которые объединяют разные уровни продуктовых цепочек или целый сегмент регионального рынка. Следовательно, необходима адаптация антимонопольного регулирования под реалии сегодняшнего дня.

В-четвертых, регулирующие усилия государства должны быть направлены на совершенствование системы статистического учета. Существующая в настоящее время система статистического учета в целом основана на старых представлениях о рынках, и тех процессах, которые на нем происходят, она не учитывает высокой динамики формирующихся рынков. Необходимы изменения с учетом сегодняшних реалий. Это относится и к ценам, и к рыночной марже, и к новым структурам, работающим на продовольственном рынке.

7. Список использованной литературы.

1. Сборник информационных материалов для территорий РФ, Минсельхозпрод РФ, за соответствующие годы
2. Сельское хозяйство России, официальное издание, Госкомстат России, 2000 г.
3. Сельскохозяйственная деятельность хозяйств населения в России, Госкомстат, М., 1999
4. MELYUKHINA O., KHRAMOVA I. – New Players in Russia’s Food Marketing Chain, in Russia’s Agro-food Sector: Towards Truly Functioning Markets, Bonn, Kluwer, 2000 С. 383-404
5. Госкомстат (1997а). *Статистический бюллетень №2 (31)*. О рынке сахара-песка в России в 1996 году, сс. 29-51.
6. Госкомстат (1997б). *Статистический бюллетень №8(37)*. О состоянии рынка птицы в России в 1997 году, сс. 37-45.
7. Госкомстат (1998а). *Статистический бюллетень №1 (40)*. Состояние инфраструктуры отдельных секторов товарных рынков в 1997 году (о рынке мяса свинины). сс. 21-29.
8. Госкомстат (1998б). *Статистический бюллетень №3 (42)*. О состоянии рынка зерна, сс. 5-27.
9. Госкомстат (1998с). *Статистический бюллетень №5 (44)*. О развитии индивидуального сектора сельского хозяйства, сс.19-52.
10. ХРАМОВА И, ВЕРХАЙМ П. (1997) Рыночные структуры продовольственного комплекса России в условиях переходной экономики. *Вопросы экономики №8*, сс. 112-124.
11. КОРБУТ Л., ХРАМОВА И. (1996) Основные тенденции формирования продуктовых цепочек в России, *Предпринимательство в России, №1*, сс. 12-21
12. СЕРОВА Е, ХРАМОВА И. Структура и функции агропродовольственных рынков в России, *Вопросы экономики, № 7*, 2000
13. Агропродовольственный рынок России: опыт исследования, ИЭПП, М., 2000
14. SEROVA, E., KHRAMOVA, I. Emerging Supply Chain Management in Russia’s Agro-Food Markets, Discussion Paper n. 14, Bonn, July 2000
15. ХРАМОВА И. Эффективность продовольственных рынков в переходной экономике: некоторые выводы из ценового анализа, в книге *Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы*, Никоновские чтения – 2000, ВИАПИ, РАСН, М., 2000

16. 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.
17. 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.
18. МОВСЕСЯН А. Проектирование финансово-промышленной группы зернового направления на основе новых информационных технологий. Труды независимого Аграрно-экономического общества России. М., 1997. С.447-451.
19. V. JAMES RHODES, The Agricultural Marketing System, GRID series in Agricultural Economics, 1970
20. РЫЛЬКО Д.Н. – Сельскохозяйственные фирмы операторы – новый переходный уклад в аграрном секторе России и стран СНГ, Дискуссионный доклад, октябрь 1999 г.