

Чекмарев О.П. Проблемы формирования и регулирования кластеров сельскохозяйственного производства в условиях ВТО//Перспективы развития России и Германии как членов ВТО. Сборник научных статей/ Под ред. Л.П. Совершаевой. - СПб.: ГУАП, 2013. - С. 14-17

Электронная версия материала скачана с сайта: <http://motivtrud.ru> и предназначена только для индивидуального ознакомления, после чего файл должен быть удален. При заимствовании материалов ссылка на первоисточник и сайт обязательны.

Проблемы формирования и регулирования кластеров сельскохозяйственного производства в условиях ВТО//Перспективы развития России и Германии как членов ВТО. Сборник научных статей/ Под ред. Л.П. Совершаевой. - СПб.: ГУАП, 2013. - С. 14-17

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ВТО

Проблема повышения конкурентоспособности отечественных производителей сельскохозяйственной продукции приобрела новую остроту с момента присоединения России к ВТО. Снижение заградительных барьеров для импорта продовольствия в Россию на фоне достаточно слабо развитой системы продвижения товаров российских марок и пока еще не вполне подогнанного под условия ВТО системы государственной поддержки села приводит к справедливому вопросу, сможет ли отечественный товаропроизводитель выстоять в конкурентной борьбе с импортерами сельскохозяйственной продукции?

Возможности эффективной конкуренции с зарубежными поставщиками продовольствия и сельскохозяйственного сырья в условиях ВТО связаны с необходимостью решения таких задач как:

- повышение эффективности сельскохозяйственного производства на уровне хозяйств;
- использование технического регулирования в области сельского хозяйства, не дискриминирующего отечественного производителя;
- выстраивание системы государственной поддержки села, по крайней мере, паритетной относительно основных стран-поставщиков импортной продукции;
- противостояние хорошо организованной системе маркетинга и сбыта, характерной для агропромышленных транснациональных компаний.

Создание кластеров сельскохозяйственного производства является одним из возможных факторов, способствующих повышению уровня конкурентоспособности в аграрной сфере. Концентрация на одной территории производственных хозяйств, обслуживающих предприятий, организаций переработки и сбыта продукции при условии наличия механизма их эффективного взаимодействия друг с другом создает условия для получения синергетического эффекта в реализации целей повышения производительности и объемов готовой продукции в аграрном секторе экономики.

Однако одними из важнейших вопросов, на которые необходимо иметь четкий ответ при начале формирования аграрных кластеров являются вопросы о дополнительных государственно-значимых целях их создания, определении круга базовых товаропроизводителей, и разработке механизмов, обеспечивающих получение долгосрочного экономического эффекта от кластеризации. Ответ на первый вопрос создает предпосылки для поддержки создания кластера со стороны государства, мотивацию представителей власти в реализации и поддержке подобных проектов. Ответ на второй вопрос позволяет уточнить какие периферийные элементы кластера необходимо развивать, так как в зависимости от того, кто будет основным товаропроизводителем в формируемом образовании (агрохолдинги, средние и малый формы хозяйствования на селе или какое-

либо их сочетание) зависят требования к обслуживающим, перерабатывающим и сбытовым организациям, входящим в кластер. Ответ на третий вопрос создает условия для долгосрочного функционирования кластера и достижения поставленных всеми его участниками целей.

Отвечая на первый вопрос и абстрагируясь от частных и региональных интересов, можно сформулировать следующие основные цели, которые находятся в сфере внимания государства и непосредственным образом затрагивают вопросы выбора пути развития аграрного сектора экономики в целом и формирования кластеров в частности:

1. Решение проблемы продовольственной безопасности.
2. Устойчивое развитие сельских территорий.
3. Развитие институтов гражданского общества.
4. Снижение социальной напряженности в стране, регионе.

Наличие альтернативных форм ведения хозяйствования на селе в виде малых хозяйств, средних и крупных сельскохозяйственных организаций и особенно такой их разновидности как агрохолдинги ставит перед государством проблему выбора. На каких сельскохозяйственных производителей сделать ставку в условиях ВТО? На первый взгляд ответ очевиден. Несмотря на некоторые успехи КФК и ЛПХ, их развитие в условиях жесткой конкуренции с крупными иностранными компаниями невозможно. Следовательно, целесообразно отказаться от этих форм хозяйствования ввиду их несоответствия изменившимся реалиям на рынке и отдать предпочтение, а следовательно и создать систему стимулов для развития, крупным агрохолдингам.

Тем не менее, давайте попробуем повнимательнее взглянуть на данную проблему и решить на ряд промежуточных задач при сопоставлении двух альтернативных путей развития сельскохозяйственного производства в России.

Первая заключается в понимании того, насколько агрохолдинги способны обеспечить реализацию отмеченных государственно-значимых целей?

Вторая связана с определением глубинных причины неконкурентоспособности КФК и ЛПХ на рынке сельхозпродукции и выработке возможных мероприятий по их устранению?

Рассмотрим, каков потенциал достижения государственно-значимых целей при использовании указанных выше альтернативных путей развития сельского хозяйства.

Действительно, агрохолдинги, являясь крупными интегрированными компаниями позволяют достичь высоких результатов в конкурентоспособности относительно иностранных производителей сельскохозяйственной продукции. Но разбираясь в причинах этого, можно отметить, что помимо широко известных выигрышей эффекта от масштаба деятельности, который впрочем, с технологической точки зрения носит весьма ограниченные размеры в рамках сельскохозяйственного производства и особенно в отрасли растениеводства, агрохолдинг обладает единственным действительно важным преимуществом с рыночной точки зрения. Масштаб производства обеспечивает ему конкурентоспособность в области лоббирования и отстаивания своих интересов в отношениях с государственными органами власти и партнерами по бизнесу. В результате

усиления своей рыночной позиции в области контроля условий сделки, происходит изменение несовершенного сельскохозяйственного рынка с давлением поставщиков ресурсов и покупателей сельхозпродукции в рынок двусторонней монополии или олигополии. Таким образом, если бы у малых форм хозяйственной деятельности на селе существовала возможность консолидации объемов и концентрации интересов, то тогда основное из конкурентных преимуществ агрохолдингов было бы устранено.

Основной проблемой большей части современных агрохолдингов является то, что их собственники, в отличие от большинства членов сельскохозяйственных кооперативов, являются оторванными от земли в том смысле, что не ощущают неразрывной и однозначной связи между своим благосостоянием и определенной территорией сельскохозяйственных угодий. По сути дела, сельскохозяйственное производство на определенной территории для них есть лишь один из вариантов использования имеющихся в их распоряжении финансовых ресурсов. Если данное использование становится менее рентабельным в сравнении с другими альтернативами, то собственник отказывается от такого неэффективного использования средств в пользу более интересных предложений. Это создает угрозу нестабильности сельскохозяйственного производства на заданной территории в долгосрочной перспективе. Таким образом, решая проблему продовольственной безопасности в краткосрочном периоде, возникают серьезные риски с точки зрения стабильности обеспечения населения продовольствием в долгосрочной перспективе. Что касается трех других ключевых целей государства, то агрохолдинги здесь обладают гораздо меньшими преимуществами в сравнении с развитием малых форм хозяйствования по следующим основным причинам:

1. Сильная степень концентрации производства и погоня за рентабельностью приводит к использованию агрохолдингами только наиболее интересных с позиций бизнес идей земельных участков на ограниченной площади. В результате возможности решения вопросов заселенности сельских районов с помощью использования этой формы хозяйствования весьма ограничены.

2. Система агрохолдинга предполагает развитие на селе главным образом вертикальных связей между экономическими агентами, принимающими участие в сельскохозяйственном производстве, и использование методов директивного управления. Развитие же гражданского общества нацелено главным образом на горизонтальные связи и саморегулирование, снятие значительной доли задач с государства на уровень самоуправления хозяйствующих субъектов.

3. Агрохолдинг как любая бизнес структура представляет угрозу для сохранения социальной стабильности, так как неминуемо приводит к серьезному расслоению общества по уровню доходов как по линии «начальник-подчиненный», так и по линии «работник холдинга-житель сельской местности».

Таким образом, в условиях присоединения России к ВТО единственным серьезным аргументом в пользу развития сельского хозяйства путем доминирования агрохолдингов является возможность обеспечения ими продовольственной безопасности в краткосрочном периоде.

Исходя из этого, зададимся вопросом, возможна ли ситуация, при которой основной аргумент в пользу агрохолдингов может быть нивелирован путем консолидации интересов собственников малых форм хозяйствования на селе, но без их жесткой вертикальной интеграции, приводящей к проявлениям перечисленных выше проблем. Ответ вполне очевиден. Такая форма мягкой интеграции имеется и носит название кооперации.

Обладая значительным потенциалом стимулов своего использования для собственников малых и отчасти средних форм хозяйствования на селе (см. рис.1), кооперация предоставляет возможность достичь перечисленных выше общественных целей, и при этом решает одну из ключевых проблем небольших предприятий – их низкую конкурентоспособность в условиях ВТО.

Объединяя усилия и объемы на фазах снабжения и реализации товаров и услуг, члены кооператива могут добиться экономии удельных затрат как производственных, так и транзакционных. Например, потребительская сельскохозяйственная кооперация позволяет достичь эффекта сосредоточения сельхозтоваропроизводителя на непосредственном процессе производства благ, взяв на себя функции по обеспечению процессов снабжения и сбыта. При этом, за счет объединения объемов закупаемых в интересах членов кооперативов сырья и материалов, а также количества реализуемых товаров кооперативы могут постепенно поднять свою конкурентоспособность до уровня агрохолдингов.

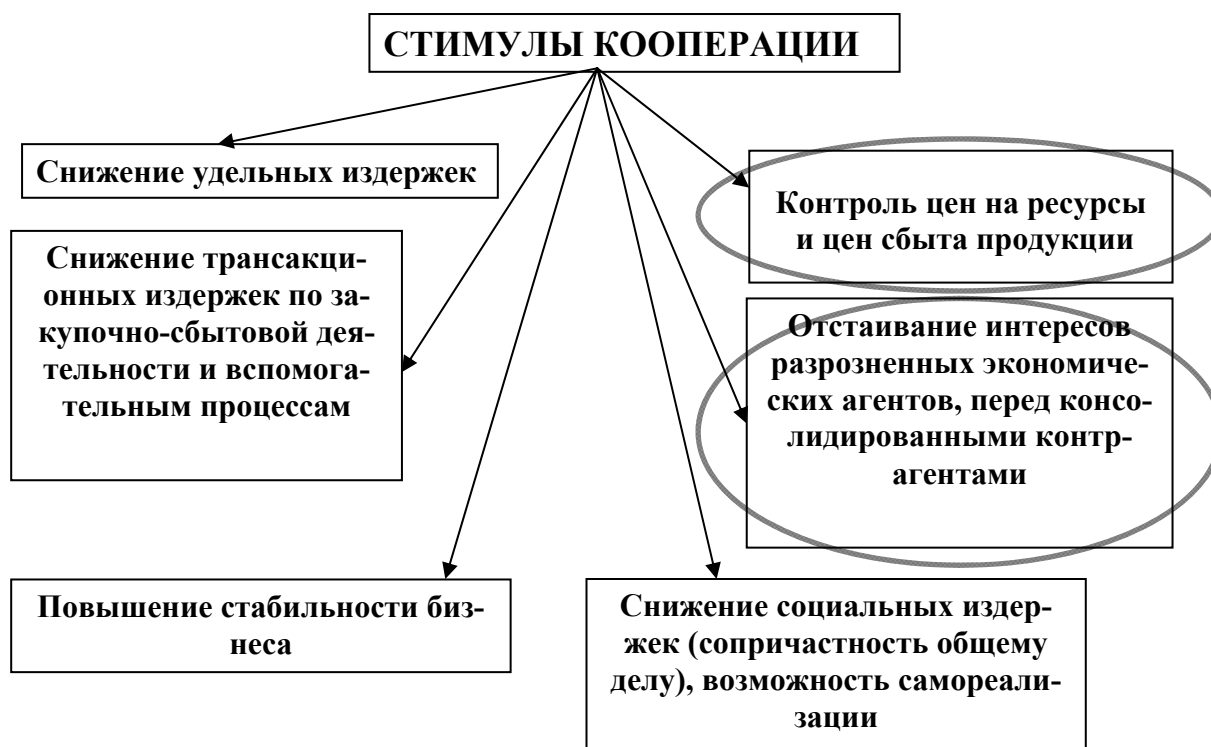


Рис. 1 – Основные стимулы (выгоды) кооперации

Таким образом, ясно, что при создании кластеров в аграрной сфере государство может реализовать свои общественно-значимые интересы только при сочетании развития малых и крупных форм хозяйствования на селе. При этом первые должны быть встроены в систему кооперации, наличие которой являет-

ся фактором, предопределяющим уровень их конкурентоспособности на рынке сельскохозяйственной продукции.

Отсюда вытекают и основные проблемы развития аграрных кластеров в России, а также возможный спектр их решения. Первостепенной задачей государства становится не организация интеграционных образований, связывающих крупные сельскохозяйственные предприятия и агрохолдинги в единую производственно-сбытовую систему, а создание первичных условий для развития базы кооперации – малых форм хозяйствования на селе в виде фермерских, личных подсобных хозяйств и пр. Помимо стандартных вопросов развития малого бизнеса связанных с защитой прав собственности, снижения административных барьеров, в области сельского хозяйства государству необходимо решить вопрос доступности земельных ресурсов, инфраструктуры села, включая доступ к энергосетям, обеспечить сельхозпроизводителям доступ к услугам защиты растений, ветеринарии и прочих обслуживающих служб, финансирование которых не ограничено по объему и относится к «зеленой корзине» ВТО.

Второй важнейшей группой задач государства является информирование и популяризация кооперативного движения, а также поддержка процессов создания и развития кооперативов. При этом недопустимо применять такие меры формирования системы кооперации, которые снижали бы самоинициативу их членов и допускали бы в долгосрочном периоде перерастание кооперативных объединений в вертикально-интегрированные холдинги. Другими словами построение кооперативов не должно быть административно диктуемым механизмом и допускать концентрации власти в руках отдельных членов кооперативов. Вместе с тем, поддержка кооперативов, так же как и помощь сельхозпроизводителям должна быть достаточно активной и существенной, так как у России нет времени на долгосрочное эволюционное развитие малого бизнеса и кооперации, как это происходило в экономически развитых странах. Формами этой поддержки могут быть гранты, субсидии, дотации, но в любом случае они должны быть связаны с целевой деятельностью сельхозпроизводителей, и поддерживать баланс интересов государства и собственников. При этом, не отвергая в целом положительную идею о распределении финансирования проектов развития аграрной сферы между сельхозпроизводителями и государством, необходимо очень внимательно относиться к определению соотношения долей подобного распределения. Например, финансирование программы приобретения техники для сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Ленинградской области предусматривает возмещение государством до 50% затрат что скорее всего, приведет к демотивации аграрников к использованию этой помощи в связи с ограниченными фондами новых кооперативов.

Таким образом, развитие аграрных кластеров в России должно регулироваться исходя из государственно-значимых целей, базироваться на разнообразии форм хозяйственной деятельности на селе с широким использованием механизмов кооперации и обеспечивать поддержку сельскохозяйственных производителей на сопоставимом с основными зарубежными конкурентами уровне, как по объемам, так и по набору инструментов.