

МОТИВЫ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В. И. Красноперов, Белгородский государственный университет

Агропромышленный комплекс России в конце 1990-х гг. прошлого века характеризуется началом интенсивных интеграционных процессов.

Многие несельскохозяйственные компании стали проявлять интерес к аграрному производству и инвестировать в отрасль значительные средства. Одной из причин прихода инвесторов на село, на наш взгляд, стал августовский финансовый кризис 1998 г. Резкая девальвация отечественной валюты привела к уменьшению поступления продовольствия в страну по импорту, повысила конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства. Аграрное производство стало рентабельным и поэтому привлекательным для инвестиций, стало возможным получать значительную прибыль при небольших объемах инвестирования. Вторая причина — окончание раздела наиболее прибыльных отраслей экономики стра-

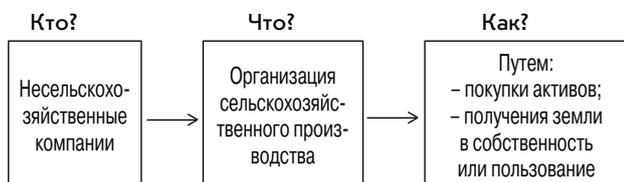
ны: нефтегазовой, энергетической, металлургической и т.д. К тому времени крупным неразделенным сектором оставалось сельское хозяйство и земля сельскохозяйственного назначения.

Выделим два этапа реформирования сельского хозяйства в 1990-е — начале 2000-х гг. и их отличия (табл.).

Основными инвесторами в большинстве случаев являются финансовые группы, частные несельскохозяйственные компании, которые ранее не были связаны с аграрным производством, либо являлись поставщиками ресурсов сельскому хозяйству, либо потребителями его продукции. Произошло создание самодостаточных вертикально интегрированных систем, объединяющих всю технологическую цепочку — от производства сырья до конечной реализации готового продукта, так называемые холдинги.

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

Холдинг — совокупность юридических лиц, состоящая из основной и дочерних компаний, ведущих производственную, финансовую, торговую или другую коммерческую деятельность. Основная компания определяет приоритетные управленческие, финансовые и хозяйственные вопросы дочерних фирм. В интегрированные структуры холдингового типа входят управляющая компания, производители сырья, предприятия хранения продукции (например, элеваторы), перерабатывающие предприятия, предприятия по реализации конечного продукта. Такая организация производства делает возможным централизацию многих функций управленческого аппарата (планирование, бухгалтерский учет, распределение и контроль финансовых потоков, вопросы социальной сферы и др.). Схематично агропромышленные холдинги можно представить следующим образом [Храмова]:



Ослабление центральной власти в постсоветский период способствовало бурному росту регионального аграрного творчества. Ряд губернаторов краев и областей предприняли попытки реализации собственных аграрных мер воздействия на сельский экономический кризис на подконтрольных территориях. В создании и развитии агрохолдингов наибольшего внимания заслуживают центрально-черноземные области — Белгородская и Орловская. Здесь было предложено два направления развития сельского хозяйства, что не исключает общего для них приоритета вертикальной экономической интеграции холдингового типа. Различия между этими двумя подходами заключаются в акцентах на роли государства и частного капитала в развитии агрохолдингов: в Орловской обл. — в ходе трансформации сельского хозяйства в несколько государственно-капиталистических холдингов, созданных на государственные (бюджетные) средства, которыми руководят в основном бывшие областные чиновники, в Белгородской обл. — с привлечением частного капитала к крупнокапиталистической вертикальной интеграции сельского хозяйства.

Важный вопрос, который возникает при анализе деятельности агрохолдингов, — мотивация несельскохозяйственных компаний при их инвестировании в сельское хозяйство. Здесь можно выделить так называемые «внешние» мотивы, т.е. те, которые лежат на поверхности явления, либо те, которые компании выдвигают в качестве мотива своей

инвестиционной активности, а также «теоретические» мотивы, которые объясняют происходящие процессы с точки зрения экономической теории.

Внешние мотивы можно сгруппировать следующим образом [Храмова]:

— Обеспечение поставок сырья на переработку (для перерабатывающих предприятий либо для компаний, которые выросли из переработки). Здесь формы инвестирования в сельскохозяйственное производство могут быть такими: покупка сельхозпредприятия (неземельных активов и покупка или аренда земельных паев) — по такой схеме работает компания «Юг Руси» (Ростовская область); приобретение сельхозтехники, кормов и других материально-технических ресурсов для сельхозпроизводителей, которые будут работать по контракту с инвестором; авансирование сельхозпроизводителей для покупки кормов и других материальных ресурсов в условиях нехватки оборотных средств (в Пермской области по такой схеме работает компания «Перммолоко», контролирующая 50% областного рынка молока); приобретение дорогостоящей сельхозтехники (в т.ч. импортной) по лизингу на срок до трех лет для сельхозпредприятий (например, молочное оборудование, комбайны, другая сельскохозяйственная техника). По схеме лизинга импортной сельскохозяйственной техники работает Вологодский молокозавод с молочными фермами.

— Контроль над использованием инвестиций для поставщика ресурсов (сельскохозяйственная техника и другие ресурсы). Поставка ресурсов в форме товарного кредита используется поставщиками сравнительно давно. Однако поставка ресурсов не дает возможности контролировать процесс производства. В то же время не секрет, что уровень управленческой культуры на сельхозпредприятиях крайне низок. Неэффективность управления, неэкономное использование ресурсов, высокий уровень потерь на всех стадиях производственного цикла приводят к большим потерям «на выходе» в виде снижения урожая и т.д. Все это снижает доходность инвестиций. Установление управленческого контроля со стороны инвестора, который зачастую назначает своих менеджеров, позволяет повысить отдачу от вложений. Низкая производственная культура и низкая эффективность производства — важный мотив для основных инвесторов. Практика организации сельхозпроизводства показала, что ни крупномасштабные инвестиции, ни современная техника, ни полное обеспечение сельхозпроизводителей ресурсами не являются гарантией высокой результативности производственного процесса, а также оплаты за полученные ресурсы. Низкая производственная культура, отсутствие квалифицированных кадров, низкая мотивация труда могут иметь своим результатом низкую отдачу на вложенные средства. Установление управленческого контроля над производством дает возможность повысить его эффективность.

— Возврат долгов за полученные кредиты и ресурсы поставщиками ресурсов. Невозможность добиться возврата приводит к тому, что частные компании отбирают землю у сельхозпроизводителей в соответствии с размерами долга. Аренда земли, сопровождающая поставку ресурсов, позволяет устанавливать управленческий контроль над самим процессом производства, дает возможность инвесторам отслеживать получение продукции «на выходе».

— Проблема сбыта продукции своей специализации, расширения сбыта, особенно в случае, если идет речь о продукции, являющейся сырьевым ресурсом для сельского хозяйства. Один из наиболее характерных примеров — инвестирование зерновыми компаниями, продающими кормовое зерно, в последующие стадии вертикальной цепочки, в частности в животноводство. По мнению руководителей ряда компаний, сырьевой продукт имеет ограниченные возможности реализации по сравнению с конечной (готовой) продукцией. Этот тезис подтверждался практикой 1990-х гг., когда сельхозпроизводители,

испытывавшие трудности с реализацией своей продукции, организовывали переработку в самом хозяйстве и продавали на конечном потребительском рынке готовую продукцию. Принцип одинаков, но различаются масштабы процесса, поскольку подобные инвестиции стали осуществлять крупные компании.

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

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

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

Уровень первоначальных инвестиций в организацию сельхозпроизводства незначителен. С одной стороны, стоимость активов действующих сельскохозяйственных предприятий относительно невысокая, особенно если принять во внимание тот факт, что несельскохозяйственные инвесторы покупают предприятия-банкроты либо убыточные хозяйства. Проблема долгов при этом решается просто: на месте старого предприятия-банкрота создается новое предприятие, которое не берет на себя долги старого. Однако основная часть компаний-инвесторов организует производство в сельском хозяйстве, арендуя землю. Стоимость аренды в условиях, когда отсутствует рыночный земельный оборот в сельском хозяйстве, невысокая, даже при том, что компания вынуждена иметь дело с тысячами мелких пайщиков и, соответственно, нести издержки по заключению договоров с ними. В случае покупки цена земли

также невысокая, по причине отсутствия цивилизованного рыночного оборота земель сельскохозяйственного назначения. По оценкам директора Института конъюнктуры аграрного рынка Д. Рылько, стоимость аренды земли в Черноземной зоне составляет порядка 10—20% от стоимости урожая, т.е. ставка арендной платы варьирует от 300 до 600 руб./га. Это только денежная оценка нереализованной продукции, реальные ставки существенно ниже. Они отражают высокие риски в сельском хозяйстве и низкую ликвидность произведенной продукции. Ставки арендной платы существенно колеблются по регионам, составляя от 4—8 долл./га пашни в Самарской и Саратовской обл. до 12—30 долл./га в Ростовской обл., Краснодарском и Ставропольском краях [Рылько].

Когда в создаваемые агрохолдинги сельхозпредприятия входят путем передачи своего пая, т.е. если пай вносится в уставный капитал новой компании — это совсем ничего не стоит компании-интегратору. В случае будущего выхода из компании владелец пая не получает назад своей земельной доли, но может рассчитывать на денежную компенсацию, при условии, что сможет реализовать свои акции по рыночной цене.

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

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

В современных условиях модель рынка, при которой каждое предприятие является обособленной и независимой производственной единицей, для некоторых отраслей является экономически нецелесообразной. Для многих предприятий создание вертикально интегрированных компаний наиболее перспективный путь выхода из кризиса. Мировой опыт подтверждает целесообразность создания мощных вертикально интегрированных структур холдингового типа. ■