

Новая парадигма агропродовольственной политики РФ: мясной сектор

М.А. Мамиконян, к.т.н.

председатель правления Мясного союза России

Тяжелое положение, в котором в последнее время оказался аграрный сектор страны, обусловлено рядом причин. Сложившаяся ситуация вызвана как ошибочной государственной политикой в отношении аграрного сектора в годы, предшествующие реформированию, так и непродуманными действиями по переводу его к рыночным принципам хозяйствования в начале 90-х гг. прошлого века. Далее будут рассмотрены основные составляющие новой агропродовольственной политики Российской Федерации.

Стратегическая и тактическая определенность

К 2007 г. сложились устойчивые тренды, позволяющие реалистично прогнозировать среднесрочные и долгосрочные перспективы развития аграрного рынка, а также объективно рассудить противопоставляемые концепции и экспертные оценки, излагаемые с 1994 по 2006 г., относительно состояния и перспектив аграрного сектора страны (рис. 1).

О более реалистичном прогнозировании в настоящее время позволяют говорить следующие причины:

- определены цели, сроки и ресурсы по национальным проектам, в том числе и «Развитие АПК»;
- известны выдвигаемые Россией условия присоединения к ВТО, в частности, параметры агрегированной меры поддержки (АМП), уровни связывания

экспортных субсидий и механизмов нетарифного регулирования;

- накопилась информационная база, позволяющая прогнозировать поведение потребителей в РФ в новых рыночных условиях в зависимости от макро- и микроэкономических параметров;
- принят закон о развитии сельского хозяйства, регулирующий часть правовых проблем в этой сфере;
- приняты и реализуются масштабные национальные проекты поддержки АПК, которые в среднесрочной перспективе трансформируются в другие формы реального содействия развитию села.

Отличительной особенностью нового этапа, наступившего через 15 лет после начала экономических реформ в РФ, являются правовая и экономическая определенность текущего статуса сельского хозяйства и достаточно изученное

поле внешних и внутренних факторов, что позволяет проектировать среднесрочные и долгосрочные перспективы аграрного рынка.

Достаточно позитивное видение возможностей роста АПК, которые сформировались к 2007 г., должно быть дополнено некоторыми содержательными выводами, основанными на анализе собственного опыта рыночного периода и на тенденциях в сельском хозяйстве других стран.

Предполагается, что такая попытка осмысления позволит сэкономить как временные, так и финансовые ресурсы, которые необходимы для достижения основной цели – создания конкурентоспособной аграрной отрасли, адекватно интегрированной в мировое экономическое пространство. Стоит быть уверенным в том, что при обеспечении конкурентоспособности аграрной отрасли РФ можно создать отрасль-донора с большим потенциалом не только самообеспечения продуктами питания, но и экспорта продовольствия.

Анализ причинно-следственной динамики постреформенного периода

Важнейшей причиной, не позволяющей долгие годы достигнуть консенсуса среди экспертного и делового сообщества в РФ по вопросам внутриотраслевых и межотраслевых противоречий, является непонимание первопричин спада животноводства в РФ за период реформ 90-х гг. В связи с этим необходимо еще раз вернуться к этому вопросу в целях отработки максимально простых логи-

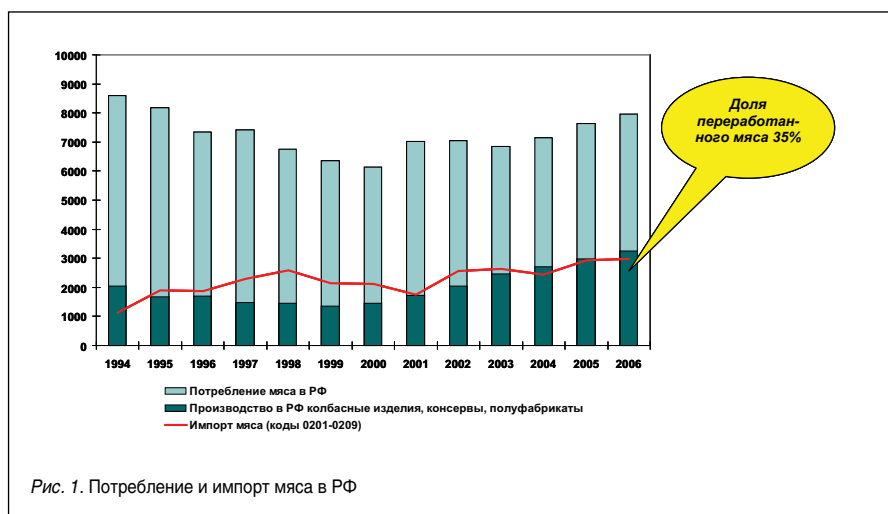


Рис. 1. Потребление и импорт мяса в РФ

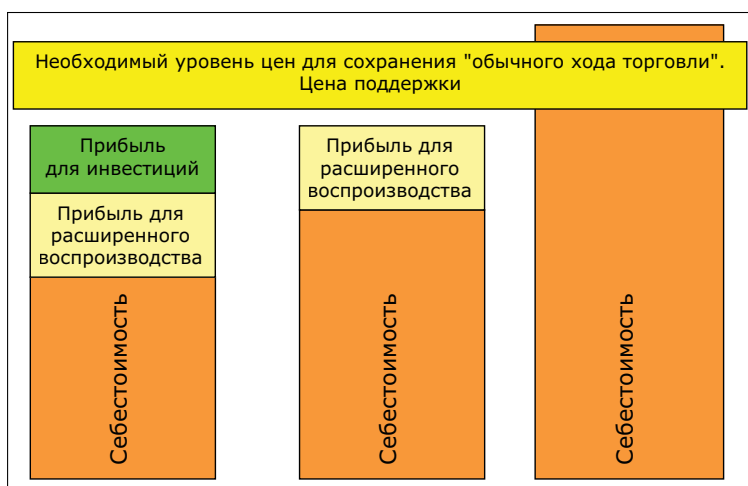


Рис. 2. Обычный ход торговли

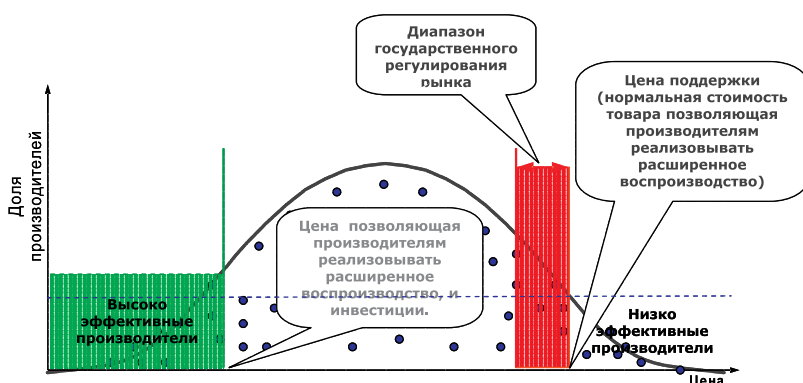


Рис. 3. Дисперсия поддерживаемых хозяйств

ческих аксиом и правил, без понимания которых трудно выработать алгоритм развития.

Катастрофические темпы сокращения поголовья КРС и производства животноводческой продукции в РФ являются следствием глубины неэффективности работы в этом секторе до реформ, а также размеров дотации и экспортных субсидий ЕС в поддержку своих компаний.

Проблема низкой (не рыночной) цены на говядину, которая установилась с

1992 г., носила межотраслевой характер и самым существенным образом отражалась на экономике смежных подотраслей. Так, низкая (не рыночная) цена на говядину не позволяла вести экономически выгодную хозяйственную деятельность и в свиноводстве. Такое положение существенно образом отражалось и на рентабельности птицеводства и возможности его развития.

Если цена говядины на потребительском рынке нелогично низкая (за счет субсидий ЕС), то невозможно предста-

вить формирование рыночных цен на альтернативные источники животного белка. На сегодня рынок РФ постепенно избавляется от такой напасти исключительно за счет сокращения субсидий ЕС. Это сокращение происходило и происходит под давлением соглашений ВТО с Евросоюзом.

Низкая цена на говядину является причиной, не позволяющей развиваться свиноводству, птицеводству и молочно-му производству. Аксиомой является и то, что высокая цена на говядину позволяет формироваться данному сектору в объемах платежеспособного спроса достаточно обеспеченных слоев населения. Тем самым расширяются потребительские возможности групп потребителей с ограниченными или умеренными доходами по приобретению молока, мяса птицы и свинины.

Следующей методической ошибкой, мешающей понимать суть рыночных отношений, является широко используемый термин паритетности – диспаритетности цен в аграрном секторе. С помощью такого лжепонятия пытаются объяснить, что литр молока должен стоить столько-то литров горючего, что тонна зерна должна стоить столько-то тонн удобрений и т.п. Такой упрощенный, «крестьянский» расчет не имеет ничего общего с экономической логикой, более того, наносит вред, так как превращает обсуждение важных технико-технологических и экономических проблем в демагогию.

Очень важно, чтобы все эти лжеэкономические рассуждения были бы заменены на четкие понятия себестоимости той или иной продукции, «нормальной стоимости» товаров, «обычного хода» торговли, операционной прибыльности, финансовой эффективности.

Пока все эксперты, политики, обсуждающие аграрные темы, предпринимательское сообщество и ведомства не перейдут на общепринятые терминологические нормы, невозможно будет динамично и четко получать импульсы

Звоните по тел.: **8-800-200-11-12**



Задавайте вопросы,
предлагайте темы публикаций.

Звонок бесплатный из любого региона России.

с рынка и реагировать на них. Правительство вынуждено реагировать на импульсы низовых звеньев, субъектов рынка с помощью таких инструментов регулирования, которые не всегда однозначно воспринимаются рынком. Так, сезонные колебания спроса и оптовых цен на свинину приводят к призыву уменьшить импорт. Из поля действий правительства и участников рынка при таком линейном толковании выпадает более устойчивый и обоснованный алгоритм планирования, а это означает отсутствие профессионального анализа и направленных пояснений, помогающих укреплению реальной конкурентоспособности животноводства.

Обоснование конкурентоспособного потенциала АПК РФ

Об аграрном потенциале страны сказано очень много хвалебного, правильного, эмоционального. Однако разработка аграрной стратегии РФ и ее разбивка на тактические этапы должны быть менее декларативны и максимально просты в понимании для субъектов рынка. Для решения этой основной задачи попыта-

емся в моделях описать декларируемую перспективность АПК РФ:

а) необходимо правильно понимать толкование и использовать термин «обычный ход» торговли (рис. 2);

б) следует расширить применение термина «нормальная стоимость» товара.

Эти два элемента позволяют на одном языке общаться регуляторам (министерства и ведомства) рынка и субъектам рынка (рис. 3).

Приведем обычное толкование термина нормальной стоимости. Нормальная стоимость – это цена товара, которая позволяет производителю данной продукции окупить свои материальные и нематериальные затраты на производство до этапа передачи товара по цепочке следующему субъекту рынка, при этом производитель кроме возмещения затрат может обеспечить для себя прибыль, достаточную для воспроизводства, расширенного воспроизводства и инвестирования по технологической цепочке.

Такое понимание себестоимости и цены товара должно вытеснить из делового оборота неуместные сравнения

(диспропорциональность, диспоритетность цен).

Конкурентоспособность отраслей, производящих животноводческую продукцию, зависит от многочисленных факторов, которые динамично меняются в настоящий период. Поэтому прогноз вне- и внутриотраслевых условий и описание предполагаемой модели конкурентоспособной мясной промышленности являются очень сложной задачей. Однако попытаемся представить наше видение тенденций.

К внешним факторам относятся: геополитическая и макроэкономическая ситуация в мире, соотношение валютных курсов, мировая конъюнктура на основные продовольственные товары, темпы альтернативного использования сельхозкультур, тарифная политика правительства, таможенная политика, международные соглашения о торговле и ряд других условий.

Внутриотраслевыми условиями являются: покупательная способность, доходность и инвестиционная привлекательность, технико-технологический уровень, техническое регулирование, наличие рынка труда для этой подотрас-



Посвящая себя будущему

Измерительные технологии третьего тысячелетия

от ведущего мирового производителя

для мясной промышленности



Портативные приборы testo для измерения температуры, влажности, уровня pH, миниатюрные регистраторы данных для контроля параметров процессов производства, транспортировки, хранения продукции

Стационарные трансмиттеры температуры и влажности **testo** (мониторинг параметров в сушильных камерах и др.)

Преимущества:

- высочайшее немецкое качество и надежность
- разработаны специально для применения в пищевой промышленности с учетом стандартов HACCP
- техническая поддержка и сервис осуществляются российским отделением Testo - Testo Rus



Testo Rus (495) 788-98-11; 788-98-50; www.testo.ru info@testo.ru

ли, условия кредитования, урегулированность вопросов собственности и т. п.

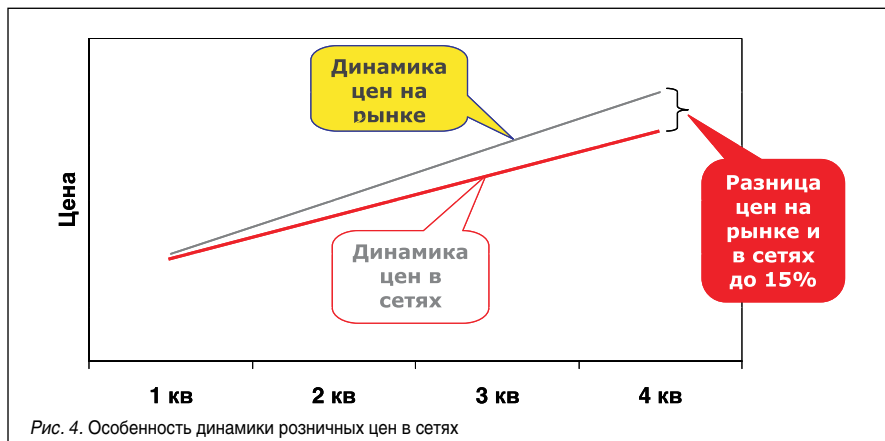
В более широком смысле на конъюнктуру в мире в среднесрочной и долгосрочной перспективе будут влиять два обстоятельства: производство биотоплива из продовольственного сырья и рост покупательной способности населения.

Факторами нестабильности будут по-прежнему ветеринарно-санитарные «события», а также временные санкции и самоизоляция отдельных стран и регионов от участия в рынке продовольственных товаров.

Из достаточно известных и прогнозируемых факторов можно назвать соглашения в рамках ВТО (Дохский раунд), где заданы условия снижения поддержки аграрного сектора ЕС, в результате чего можно прогнозировать обстоятельства и возможности РФ в будущей торговле сырьем и продовольствием.

Учитывая вышеприведенные внешние и внутренние факторы, можно попытаться кратко изложить основные предполагаемые компетенции компаний будущей конкурентоспособной мясной отрасли РФ:

- субъекты рынка по производству мяса и мясопродуктов располагаются максимально близко к адресным рынкам (к покупателям). Из этого следует, что при росте спроса на свежие, охлажденные продукты и компетенция отечественных производителей в обеспечении этих важных потребительских запросов будет максимальной;
- устоявшийся «региональный патриотизм» потребителей также способствует укреплению позиций производителей товаров, работающих на близких территориях;



- удорожание кормов и, как следствие, стоимости сельхозземель в мире (биотопливо/спрос) при наличии достаточных земельных ресурсов в РФ составляет еще одну компетенцию в пользу отечественных производителей. Мировой рост стоимости топлива будет ухудшать экономические условия транспортирования мяса из Латинской Америки, что также облегчает вопрос конкуренции в долгосрочной перспективе;
- государственная поддержка сельскохозяйственного производства РФ стала существенно эффективней по сравнению со многими смежными странами СНГ, что предопределяет возможности освоения ближних рынков для российских компаний;
- дополнительными компетенциями являются подотрасли, в которые могут инвестировать мясные компании по вертикали и где еще потенциал роста доходности далеко не исчерпан;
- возможность приобретения дешевой земли.

Для большего понимания этих новых возможностей следует обозначить

новый термин, который заменяет устаревшее, с нашей точки зрения, понятие вертикально интегрированного производства. Например, новый тип холдинга может называться «автономизированный аграрный холдинг».

Что же это за понятие – «автономизированный аграрный холдинг» и почему полезно обсудить этот термин?

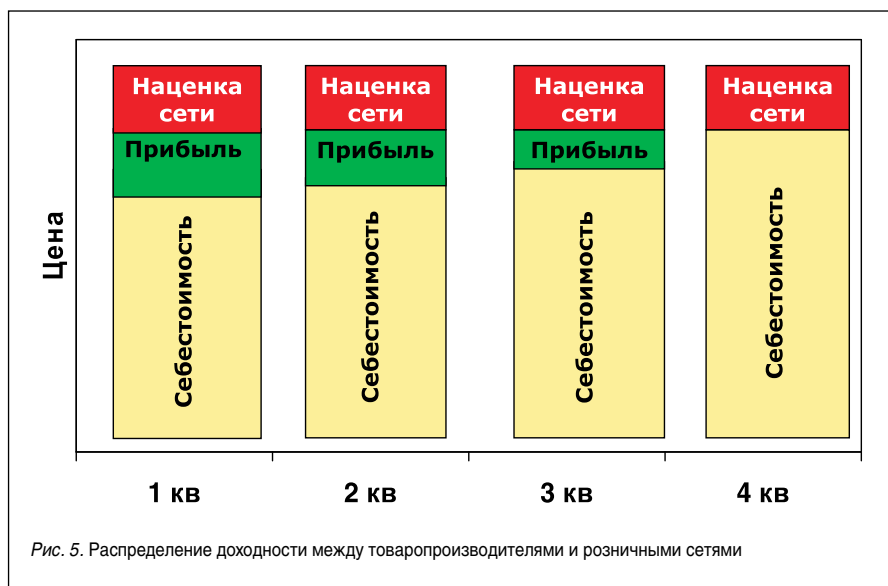
Нарастающие в мире потребности по основным сырьевым ресурсам и непрогнозируемость рисков ветеринарно-санитарного характера могут препятствовать международной торговле мясом, что обуславливает, по нашему мнению, конструирование идеализированной модели агрохолдинга. Как ни странно, глобализация может привести к модели автономизации аграрного цикла в рамках отдельного холдинга либо экономического или политического региона.

В автономизированный холдинг, на наш взгляд, должны быть включены земля (обязательная составляющая), птицеводство (обязательная составляющая), переработка (желательная составляющая), свиноводство (желательная составляющая).

Возможные риски для развития мясной отрасли

В приложении к оптимистическим тезисам о перспективах развития животноводства следует объективно описать существующие риски. Даже поверхностное обозначение рисков позволит экспертам и бизнес-структурам оценить вероятность их влияния на проекты в аграрном секторе.

По мнению Мясного союза, таковыми рисками (кроме форс-мажорных) можно считать избыточное влияние сетей на товаропроизводителей; изменение конъюнктуры спроса и избыточное администрирование товаропроизводящего мясного комплекса. Трудности, связанные с недостаточностью трудовых ресурсов и дорожной инфраструктуры в



аграрных секторах, а также риски, связанные с излишним укреплением рубля, могут быть обсуждены отдельно, так как они носят очень общий характер.

Остановимся на более специфических рисках.

Избыточное влияние сетей на товаропроизводителей. На рынке появились признаки, которые могут разрушать возможность последовательности экономических переделов или, иными словами, нарушать «обычный ход» торговли.

Отраслевой эгоизм сетевых ритейлеров и сплоченность, выражающаяся в единообразии требований, предъявляемых поставщикам товаров, предопределяют формирование в РФ условий, при которых мясная отрасль начнет терять конкурентоспособность, а не наращивать ее. Изъятие прибыли у этой отрасли идет с такой динамикой, что мы, вероятно, рискуем не успеть сформировать в РФ конкурентоспособное животноводство. В частности, торговая наценка на продукты мясного ассортимента, с нашей точки зрения, избыточна и скорее рассчитана на удовлетворение всех инвестиционных потребностей и appetitов ритейлеров.

Примером нелогичного, несправедливого ценообразования можно считать наценку организованных сетей на замороженные полуфабрикаты. Представить, что 40 – 45%-ная торговая наценка возможна на такой тип мясных изделий и при этом такой подход соответствует «обычному ходу» торговли, трудно. Это препятствует росту спроса на мясопродукты.

Нелогичным выглядит и то, что для социального равновесия государство установило уровень НДС в размере 10 % на перечень важнейших продовольственных товаров, а розница не делает никакой корреляции для поддержки такой лояльности в ценообразовании для этой группы товаров.

Кроме торговой наценки на поставщика мясной продукции накладывается ряд обязательств по продвижению товаров в магазине. Эти расходы по ряду товарных позиций доходят до 30 – 40 % от товарной наценки. Таким образом, за счет себестоимости предприятия финансируют активность торговли уже в местах продаж: регулярные обязательные скидки вынуждают производителя поставлять товар по ценам ниже

себестоимости в течение длительных периодов; решения об индексации цен затягиваются и не компенсируют рост издержек производителей; кабальные условия договоров предусматривают выплаты огромных штрафов, которые следуют за любыми, самыми незначительными отклонениями. Самым опасным положением договорных отношений считают условия, при которых сети накладывают на товаропроизводителей обязательства по обеспечению фиксированной доходности на товарную позицию.

С ростом доли организованных сетей в торговле существенно ухудшились возможность и быстрота предложения для покупателей новых типов продукции с улучшенными потребительскими свойствами. Любые изменения в матрицах продаваемого продовольствия списываются на договорную волокиту и консервативность сетей в отношении ввода новинок. Таким образом, например, существенно затрудняется расширение знаний и возможностей приобретения новых категорий и ассортиментных групп низкокалорийных мясопродуктов (рис. 4, 5).

(Окончание следует)