

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО РЫНКА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ

Раскрыто влияние на процессы реализации интересов субъектов аграрного рынка отдельных форм ресурсного обеспечения, связанных с социальными отношениями и неформальными рычагами взаимодействия этих субъектов. Определены формы и факторы содействия реализации этих интересов в хозяйственной системе современной Украины. Обоснована необходимость оптимизации роли государства в направлении более эффективной координации их реализации.

Ключевые слова: аграрный рынок, интересы, социальные отношения, институциональная среда, эквивалентность обмена, ресурс влияния, капитал влияния, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, индикативная цена.

The influence of separate forms of resource provision on the processes of realization of the interests of subjects of the agrarian market, which are related to the social relations and nonformal levers of the interaction of these subjects, is clarified. The forms and factors promoting the realization of these interests in the economic system of the contemporary Ukraine are determined. The necessity to optimize state's role in the more efficient coordination of their realization is substantiated.

Keywords: agrarian market, interests, social relations, institutional medium, equivalence of exchange, effect resource, effect capital, agrarian servicing cooperative, indicative rate.

Одной из важнейших предпосылок для совершенствования экономических отношений на аграрном рынке является обеспечение возможно более полного учета интересов его субъектов. Учет интересов – не самоцель, а необходимость в контексте гарантирования максимально полного удовлетворения общественных потребностей в аграрной продукции. Рассматривая влияние общности интересов на конечные результаты, Ф. Энгельс писал: “Где нет общности интересов, там не может быть единства целей, не говоря уже о единстве действий”¹. Согласованное развитие взаимосвязей и взаимоотношений должно обеспечивать не только единство целей, но и синхронность, ритмичность в работе всех звеньев продвижения аграрной продукции от производителя к конечному потребителю.

Значительный вклад в решение актуальных, с теоретической и практической точек зрения, проблем реализации интересов субъектов аграрного рынка в Украине, их согласования и координации сделали П. Гайдуцкий, В. Геец, С. Демьяненко, В. Зиновчук, Ю. Коваленко, И. Лукинов, Н. Малик, В. Мессель-Веселяк, Л. Молдаван, Б. Пасхавер, П. Саблук, А. Шпичак и др. Положительно оценивая результаты широкого спектра исследований, в которых раскрыты особенности формирования и функционирования аграрного рынка, факторы реализации интересов его субъектов и важность их координации со стороны государства, следу-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 8, с. 14.

ет подчеркнуть необходимость исследования проблемы, недостаточно освещенной аграрной экономической наукой, — влияния на процессы реализации интересов рыночных субъектов отдельных форм ресурсного обеспечения, связанных с социальными отношениями, действием субъективных факторов и неформальных рычагов взаимодействия, а также позиционированием на рынке в условиях специфической институциональной среды.

Процессы рыночных трансформаций в Украине, с одной стороны, нашли свое выражение в неустойчивости институциональной среды и несовершенстве механизмов правового обеспечения экономических отношений на аграрном рынке, а с другой — усилили значимость неформальных рычагов взаимодействия его субъектов. В этих условиях проблема несогласованности их интересов особенно обостряется, а ее решение требует понимания конкретных механизмов взаимодействия на рынке, форм реализации интересов в определенной институциональной среде.

Реализуясь в конкретной практике функционирования как первичного, так и вторичного аграрных рынков, интересы формируют устойчивые механизмы влияния, которые связывают разных субъектов системой зависимостей и взаимозависимостей. Соответственно, существует объективная необходимость в теоретическом анализе ресурсного обеспечения экономической деятельности, которое проявляется преимущественно на неформальном уровне и связано с социальными отношениями, позиционированием субъектов аграрного рынка во внешней среде. Такое обеспечение является важным фактором реализации интересов.

Это и обусловило цель нашей статьи — определить формы и факторы содействия реализации интересов субъектов аграрного рынка в хозяйственной системе современной Украины. Методологической основой соответствующих исследований стали подходы и методы институциональной политической экономии.

Как подчеркивает А. Гриценко, именно методология институциональной политической экономии позволяет адекватно осмыслить специфические тенденции и нестандартные ситуации в условиях переходной экономики Украины². Это в значительной степени касается ситуации на отечественном аграрном рынке. Сегодня фундаментальная проблема заключается не в том, чтобы получить правильную модель индивидуального поведения на аграрном рынке, а скорее в том, чтобы понять, как вариации в социальных отношениях рыночных субъектов порождают само их поведение.

Согласно классической и неоклассической традициям, торговцы на конкурентных рынках (каковым является и первичный аграрный рынок) лишь устанавливают цену и в силу этого взаимозаменяемы. Детали их социальных отношений остаются иррелевантными. Представители классической школы потому и трактовали эти отношения лишь как препятствие на пути к совершенной конкуренции. Однако в последние годы наблюдается другая тенденция в трактовке учеными социальных воздействий: их стали учитывать, но в терминах, близких к “сверхсоциализованной” концепции. Современные подходы являются сверхсоциализованными, поскольку допускают, что рыночные субъекты подчиняются официальным или неофициальным нормам автоматически и безусловно. Это позволяет выявить важный парадокс: сверхсоциализованный подход имеет сходство с недосоциализованным в формулировке концептуальных положений дея-

² См.: Гриценко А. Институциональная политическая экономия: методологический потенциал и новые возможности. В кн.: Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. 2011. Спеціальний випуск: Методологічні проблеми сучасної політичної економії. К., КНЕУ, 2011, с. 30.

тельности, которая не подвержена влиянию существующих социальных отношений. В первом из этих подходов атомизация появляется вследствие того, что образцы поведения трактуются как уже интернализированные, а потому не зависят от развития социальных отношений³.

Учитывая информационную значимость современных средств коммуникации, М. Маклюэн и К. Фиоре пришли к выводу, что они ломают опосредованные, дистанционные структуры социального взаимодействия, нуждающиеся в институционализации и формальном выражении⁴. В развитых странах это проявляется, например, в том, что субъектам аграрного рынка (которые благодаря современным средствам коммуникации имеют возможность эффективно договариваться) для ускорения товаропродвижения нет необходимости обращаться к услугам таких инфраструктурных элементов, как товарные биржи. Последние становятся ареной для спекулятивных операций и хеджирования, инструментом “генерирования” не самих цен на сельскохозяйственную продукцию, а опережающих ценовых сигналов, прежде всего, через цены фьючерсных сделок⁵.

Проблематика неформальных рычагов взаимодействия, механизмов влияния, не регламентированных официальными институциональными каналами управления, и соответствующих форм реализации интересов (на основе расширения собственности, монополизации рынка, развития кооперации и интеграции, инструментов контрактации, ценовой дискриминации и т. п.) чрезвычайно актуальна для отечественного аграрного рынка, функционирование которого характеризуется наличием асимметричности информации, а также конкурентной среды со стороны предложения и олигопсонического (или монопсонистического) – со стороны спроса.

Разгосударствление и приватизация предприятий системы заготовок, переработки и торговли, нарушение межотраслевых связей в АПК Украины привели к разбалансированию экономических интересов субъектов аграрного рынка. Как отмечает А. Шпичак, в условиях неразвитых рыночных отношений и отсутствия конкурентной среды не достигается эквивалентность обмена между сельским хозяйством и смежными отраслями⁶. Неэквивалентность обмена реализуется в отношениях предприятий II и III сфер АПК, а также проявляется в ценовых диспропорциях на продукцию I и II его сфер, где наблюдается эффект монополии. Соответственно, эффекты монопсонии (олигопсонии) на рынках сельскохозяйственной продукции и монополии (олигополии) на рынках материально-технических ресурсов для села обусловили формирование “ножниц цен” и двух направлений изъятия финансовых ресурсов из сельского хозяйства: через “ножницы цен” I вида (диспаритет цен) и “ножниц цен” II вида (низкую долю сельскохозяйственных производителей в конечных ценах на продовольствие).

Согласно исследованиям ученых ННЦ “Институт аграрной экономики” НААН Украины, сегодня структура розничной цены на молоко имеет такой вид: доля производителя – 23,5%; доля переработки – 52%; доля торговли – 24,5%

³ См.: Грановеттер М. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа. “Журнал социологии и социальной антропологии” Том VII, № 1, 2004, с. 81.

⁴ См.: McLuhan M., Fiore Q. *War and Peace in the Global Village*. N.Y., “Bantam”, 1968, 192 p.

⁵ См.: Крилюк Є. М. Формування економічних відносин сільськогосподарських товаровиробників із посередницькими структурами в Україні: монографія. Черкаси, ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2009, с. 36.

⁶ См.: Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України. К., ІАЕ УААН, 2000, 585 с.

(хотя в развитых странах это соотношение имеет совершенно иную структуру: 50% (сырье) – 25% (переработка) – 25% (торговля)⁷). При этом в Украине доля сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене говядины и свинины составляет около 30% и 38%, а в розничной цене садоводческой продукции – часто не превышает 25–30%⁸.

В этой ситуации процесс формирования сложной системы отношений на аграрном рынке может постепенно превратиться из непосредственного условия реализации интересов (и достижения определенных ими целей) в механизм их консервации. Консервативные экономические интересы во многом реализуются благодаря не действиям, подчиненным конкурентной логике (повышения производительности труда, методов организации торговли, переработки сельскохозяйственной продукции и т. п.), а использованию механизмов влияния, связанных со сформированной системой отношений. Экономические условия и технологии не обеспечивают автоматически и несомненно определенный финансовый результат, – это происходит, прежде всего, благодаря индивидуальным и коллективным действиям, направленным в русло существующих связей, социальных отношений, конкурентной ситуации на рынке.

Фактор социальных отношений может быть адекватно осмыслен в терминах адаптационного поведения субъектов аграрного рынка. В этой связи не совсем правильно было бы утверждать о полном согласовании их интересов, выражая сущность такого согласования подобно доктрине равновесия в рамках неоклассической школы. Ведь субъекты будут останавливаться на некотором приемлемом варианте своего поведения. Формой его реализации становится вхождение в систему отношений, сформировавшуюся в определенной институциональной среде. Экономический субъект будет пытаться “вписаться” в эту среду, и прежде всего, в тот ее “срез”, который представлен разными структурами дву- или многосторонних отношений. Такое вхождение может происходить нелегко, с расходом значительных материальных и интеллектуальных ресурсов – эти затраты называют “инвестициями в отношения” (или “транзакционными инвестициями”).

Сложная система взаимосвязей и взаимозависимостей, связывающая между собой отдельных рыночных агентов, может стать ресурсным потенциалом, исключительным по своей эффективности. Желание субъекта сохранить достигнутый status quo может превалировать над попыткой обеспечить немедленный рост прибыли. Поэтому без учета интересов, “встроенных” в транзакции, выводы, базирующиеся на принципе максимизации прибыли, могут оказаться недостоверными.

Формирование системы экономических отношений – развернутый во времени процесс, сопровождающийся существенными затратами. Взаимосвязи и взаимозависимости, связывающие отдельных агентов друг с другом, а также с институциональной средой, становятся настолько существенными факторами экономической деятельности, что их игнорирование не возможно в рамках нормативного анализа. Так, М. Грановеттер, в частности, отмечает, что на рынке изменение организационной схемы закупок вызывает своего рода “шок, потрясение”. Он подчеркивает, что найти причины такого поведения несложно. Это связа-

⁷ См.: Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу. “Фінанси України” № 7, 2011, с. 41.

⁸ См.: Бу р л я й А. П. Формування агропромислової інтеграції та кооперування садівницьких фермерських господарств. “Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету” Випуск 69 (частина 2 – економіка), 2008, с. 255.

но с расходами на поиск новых поставщиков и налаживание новых отношений; с тем, что потребители отдают предпочтение известным источникам; с относительно низким уровнем риска при ведении дел со знакомыми продавцами; с высокой вероятностью того, что покупатель ценит личные отношения с представителями фирмы-поставщика ⁹.

Такое “потрясение” сельскохозяйственные товаропроизводители ощутили вследствие трансформации системы реализации сельскохозяйственной продукции в 90-х годах XX в. Прежняя отечественная централизованная система закупки сельскохозяйственной продукции и продовольствия была практически разрушена, однако своевременного замещения ее элементов новыми рыночными структурами с “прозрачными” правилами торговли (в первую очередь, это касается оптового звена торговли) не произошло. Хотя известный ученый И. Лукинов указывал на то, что трансформационные процессы не должны иметь ничего общего с явлениями искусственного создания хозяйственного хаоса, разрушения действующих структур без опережающего создания новых, более продуктивных и конкурентоспособных ¹⁰.

Смена макроэкономической среды, “тенизация” аграрного рынка, практическое отсутствие предприятий комбикормовой промышленности и незначительные объемы производства животноводческой продукции в сельскохозяйственных предприятиях привели к тому, что необходимых связей сельскохозяйственных товаропроизводителей с заготовительными и перерабатывающими предприятиями, адекватных рыночной системе хозяйствования, пока не существует. Сегодня они носят несистемный и хаотический характер. Доля продукции, реализуемой сельскохозяйственными предприятиями перерабатывающим предприятиям, с каждым годом сокращается: если в 1990 г. соответствующий показатель составил 96%, то в 2011 г. – лишь около 16% (таб.).

Структура реализации сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными предприятиями *

(%)

Направления сбыта	Г о д ы								Характеристики рынка
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	
1) перерабатывающим предприятиям	96	53	21	24,5	19,8	15,2	16	15,9	Продукция реализуется на первичном рынке
2) населению в счет оплаты труда	2	11	23	3,6	1,1	0,8	0,6	0,3	
3) пайщикам в счет арендной платы за землю и имущественных паев (долей)	–	–	...	4,1	2,8	2,5	2,3	2,2	
4) на рынке, через собственные магазины, ларьки, палатки	2	24	37	13	8,2	7,1	6,6	5,3	

⁹ См.: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. М., РОССПЭН, 2004, с. 145–146.

¹⁰ См.: Лукинов И. И. Економічні трансформації (наприкінці XX сторіччя). К., 1997, с. 45.

Окончание таблицы

5) по другим направлениям	–	12	19	54,7	68,1	74,4	74,5	76,3	Продукция, как правило, поступает на вторичный рынок
---------------------------	---	----	----	------	------	------	------	------	--

* Источник: Рассчитано автором на основе данных Госстата Украины (... – нет данных).

В таких условиях значительно проще реализовывать свои интересы разного рода посредническим структурам, которые, закупая продукцию у сельскохозяйственных предприятий и хозяйств населения, фактически формируют вторичный аграрный рынок, функционирующий, прежде всего, благодаря реализации товаропроизводителями аграрной продукции “по другим направлениям”. Она практически полностью закупается рыночными субъектами для последующей перепродажи, то есть снова включается в рыночный оборот. В 2011 г. стоимость продукции, реализованной сельскохозяйственными предприятиями “по другим направлениям”, составила около 67,2 млрд. грн., а ее удельный вес в общей структуре реализации – 76,3%¹¹. По годам эта величина варьирует в зависимости от количества проданной продукции, ее структуры и качества, ценовой ситуации и т. п. Но, начиная с 2005 г., она была не ниже 54,7%.

В 2011 г. 90% семян подсолнечника, 83% зерновых, 88% картофеля, 68% скота и птицы (в живом весе) реализовывалось сельскохозяйственными предприятиями по другим направлениям¹². Аналогична ситуация с реализацией продукции хозяйствами населения: по данным главных управлений статистики в регионах Госстата Украины, 80% семян подсолнечника, 78% зерновых, 62% скота и птицы, 61% картофеля и 42% яиц реализовывалось ими по другим направлениям (преимущественно посредникам).

Таким образом, значительная часть аграрной продукции попадает к посредническим структурам, которые контролируют оптовые и экспортные товаропотоки, а также основные доходы от ее реализации. Их появление повлекло за собой рост цен, монополизацию важных сфер и резкое усложнение сбыта продукции сельскохозяйственными производителями. Поступление ее к конечному потребителю сопровождается 3–4-кратной перепродажей (особенно в оптовой торговле), что повышает трансакционные издержки и удорожает конечную продукцию.

При исследовании экономических отношений субъектов аграрного рынка необходимо учитывать личные интересы собственников и руководителей сельскохозяйственных предприятий. Нередко можно наблюдать противоречие между личными и коллективными интересами. Так, отдельные специалисты удивлены тем, что сельскохозяйственные предприятия реализуют продукцию посредникам по цене, более низкой, чем перерабатывающим предприятиям или главному агенту по осуществлению залоговых и интервенционных закупок. По данным Госстата Украины, в 2011 г. цена реализации этими предприятиями крупного рогатого скота (в живом весе) перерабатывающим предприятиям составила 12806,3 грн./т и по другим направлениям – 11365,7 грн./т, а свиней – соответственно, 14183,3 грн./т и 13517,5 грн./т¹³. Это нередко обусловлено тем, что их менеджерам такие операции выгодны, поскольку они достаточно часто сопровождаются так называемыми “откатами”, теневыми расчетами, уклонением от налогообложения и т. п.

¹¹ См.: Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2011 рік. Статистичний бюлетень. К., Державна служба статистики України, 2012, с. 10.

¹² См.: там же, с. 7.

¹³ См.: там же, с. 38–39, 82–83.

Недостаточное внимание исследователей к проблемам обусловленности поведения рыночных субъектов спецификой системы общественных (прежде всего, социальных) отношений во многом объясняется дефицитом аналитических средств. В большинстве исследований, сориентированных на выяснение экономических интересов субъектов аграрного рынка, преобладает учет агрегированных трансакций. Это может повлечь за собой определенные потери, поскольку при агрегировании (когда не локализованы интересы, реализованные в трансакциях) теряется ценная аналитическая информация (например, о наличии оппортунистических интересов).

Как подчеркивает В. Леонтьев, сегодня, вместо конструирования теоретических моделей, способных сохранить тождественность сотен и даже тысяч переменных, необходимых для основательного анализа экономических отношений, современные экономисты применяют, прежде всего, процедуру “агрегирования”, описывая их в терминах небольшого количества соответствующих агрегированных переменных¹⁴. Методы такого агрегирования усложняют идентификацию интересов субъектов аграрного рынка и выяснение их зависимости, когерентности или, наоборот, несовместимости в рамках разных отношений.

Нуждается в более основательном исследовании сущностный аспект отношений между рыночными субъектами, сопровождающий осуществление трансакций в условиях определенной институциональной среды. С нашей точки зрения, для познания и идентификации интересов субъектов аграрного рынка при анализе рыночных трансакций необходимо учитывать следующие показатели:

1) *удельный вес контрагента* (посреднической организации, перерабатывающего предприятия и др.) *в деятельности сельскохозяйственного производителя или маркетингового кооператива* (демонстрирует “масштаб присутствия” определенной коммерческой структуры в деятельности товаропроизводителя или другой организации и является абсолютным или относительным выражением объема двусторонних операций с этим контрагентом в течение определенного периода);

2) *активность или регулярность осуществления операций определенного вида между исследуемой организацией и контрагентом* (может выражаться в процентах к общему количеству операций за исследуемый период);

3) *коэффициент доходности* (отражает соотношение дохода на единицу продукции, полученного от ее реализации определенному контрагенту, и соответствующего среднего дохода за определенный период или же от операций с другими контрагентами).

На наш взгляд, идентификация интересов на базовом уровне единичных трансакций с последующим агрегированием полученных данных позволит наглядно показать систему взаимовлияний и взаимозависимостей, которая в своей привязке к отдельному рыночному агенту проявляет себя как “карта его связей” в конкретном хозяйственном контексте. Важная роль фактора влияния обусловлена тем, что в определенных социально-экономических условиях он часто оказывается наиболее эффективной формой реализации интересов.

Чтобы закрепить на понятийном уровне анализ ресурсной обеспеченности субъектов аграрного рынка, связанной с существующими социальными отношениями, возможностями позиционирования каждого из субъектов в институциональной среде этого рынка и, соответственно, реализации его интересов, предлагается включить в аппарат экономических исследований термины “ресурс влия-

¹⁴ См.: Леонтьев В. Экономические эссе: Теории, исследования, факты и политика. М., Политиздат, 1990, с. 22–23.

ния” и “капитал влияния”. “Ресурс влияния” — это интегральный показатель, характеризующий способность рыночного субъекта реализовывать свои экономические интересы и получать конкурентные преимущества благодаря налаживанию определенной системы отношений. “Капитал влияния” — это конкретная стоимостная форма ресурса влияния, ценность системы отношений, которая зависит от текущего состояния институциональной среды и механизмов позиционирования субъекта в ней.

В контексте сущностного выражения термина “ресурс влияния” необходимо отметить, что известные представители новейшего ресурсного подхода в теории стратегического планирования Дж. Барни и Д. Кларк приводят следующие характеристики ресурсов, которые имеют стратегическую значимость и предоставляют субъектам рынка устойчивые конкурентные преимущества: ценность, редкость, невозпроизводимость и незаменимость¹⁵. Это означает, что стратегический ресурс должен не только не подлежать внешнему воспроизведению — для него вообще невозможно подыскать адекватную замену. Ресурс влияния наделен свойствами ценности и редкости. На уровне межличностного взаимодействия полностью исключаются его воспроизводимость и заменимость.

Что касается такого признака ресурса влияния, как незаменимость, то это свойство имеет любой нематериальный актив. Но если эффективность определенного бренда может быть снижена вследствие соответствующей работы конкурентов и их маркетинговой стратегии, то найти “замену” капиталу влияния конкурента можно лишь одним способом — благодаря постепенному накоплению соответствующего собственного капитала влияния. Очевидно, что он достаточно высоко ценится, ведь приобретается исключительно путем продолжительной административной и маркетинговой работы, а также налаживания отношений (в том числе неформальных) с отдельными представителями органов власти и т. п.

В отличие от накопления (происходящего в течение длительного периода), потеря значительной части капитала влияния может происходить достаточно быстро (через разрыв экономических связей вследствие действия макроэкономических факторов, невыполнения договорных обязательств, поставки некачественной продукции или срыва ее поставок). Поскольку для накопления собственного капитала влияния нужно много времени, то одним из методов конкурентной борьбы на отечественном аграрном рынке, существенно влияющем на возможности реализации интересов его отдельных субъектов, становится разрушение капитала влияния конкурентов вследствие недобросовестной конкуренции (лоббирования интересов во властных структурах и т. д.). Одним из макроэкономических факторов, который может обусловить потерю значительной части капитала влияния отдельными субъектами аграрного рынка, является также применение некоторых инструментов внешнеэкономической политики.

Важным условием реализации экономических интересов субъектов аграрного рынка и их согласования с государством является возможность адекватно оценить и спрогнозировать “правила игры” на рынке. Иначе говоря, с точки зрения реализации интересов, нет ничего хуже, чем изменение “правил игры” во время самой игры. В развитых странах “правила игры” на аграрном рынке в большинстве случаев устанавливаются до начала маркетингового периода на базе прогнозных расчетов по всем составляющим балансов спроса и предложения основных видов сельскохозяйственной продукции, с учетом тенденций производства и цен

¹⁵ См.: Barney J. B., Clark D. N. Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage. N.Y., Oxford University Press, 2007, 316 p.

мирового ринка. Это позволяет экономическим субъектам планировать свою деятельность, налаживать связи с контрагентами, заключать форвардные и фьючерсные контракты на биржах и т. д.

В Украине в 2010–2011 гг. важные изменения “правил игры” на аграрном рынке происходили не до начала маркетингового периода, а уже после сбора урожая, в разгар его реализации. Так, установление квот на экспорт зерновых¹⁶ повлекло за собой значительные убытки экспортеров зерна, которые, заключив контракты с зарубежными контрагентами и зарезервировав соответствующие его объемы, не смогли выполнить взятых на себя обязательств. Причем основная часть их экономических убытков измеряется не суммами пени, неустойки и т. д., выплаченных контрагентам за невыполнение контрактов, а потерей значительной части капитала влияния (в частности, вследствие ухудшения деловой репутации, разрыва доверительных отношений).

Поскольку, как правило, убытки экспортеры перекладывают на сельскохозяйственных производителей, то в этот период наблюдалось снижение цен реализации зерновых на первичном рынке. По данным Госстата Украины, в октябре 2010 г. цена реализации зерновых сельскохозяйственными предприятиями составляла 1259,1 грн./т, а уже в ноябре этого же года — 1158,7 грн./т¹⁷. По оценкам специалистов, потери сельскохозяйственных производителей от снижения цен на зерно в 2010/11 маркетинговом периоде достигли, как минимум, около 1,5 млрд. грн.¹⁸

В следующем маркетинговом периоде, вследствие введения с 1 июля 2011 г. экспортных пошлин на основные виды зерновых и невозврата НДС экспортерам этой продукции (в связи с имплементацией положений Налогового кодекса Украины), произошло резкое снижение закупочных цен на нее. По данным Госстата Украины, в июне 2011 г. средняя цена реализации зерновых сельскохозяйственными предприятиями составляла 1640,6 грн./т (без НДС), а в июле этого же года — 1309,5 грн./т (без НДС)¹⁹. Фактически за месяц цены снизились на 20,2%, хотя за этот же период в течение трех предыдущих лет (2008–2010) темпы снижения средневзвешенных цен на эту продукцию составили 6,8%. Таким образом, в 2011 г. введение экспортных пошлин совпало с сезонным фактором, поэтому темпы падения цен были даже больше, чем относительные величины экспортных пошлин. По расчетам, это обусловило уменьшение прибылей сельскохозяйственных производителей в 2011 г. на 4,5 млрд. грн. Соответственно, отдельные государственные решения не способствовали реализации их интересов на аграрном рынке.

Исключительной по своей важности формой реализации интересов сельскохозяйственных производителей является развитие процессов кооперации и интеграции. Специфика институциональной структуры экономики Украины существенно влияет на динамику и характер этих процессов. Так, учет наличия разных интересов при создании и функционировании сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов (СОК) может привести к чрезмерной идеализа-

¹⁶ См.: Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 31 березня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот. Постанова Кабінету Міністрів України від 4.10.2010 р. № 938 (<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/938-2010-%D0%BF>).

¹⁷ См.: Державна служба статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>).

¹⁸ См.: Остащенко Т., Сеперович Н., Протченко О., Колісник В. Оцінки ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні (<http://uga-port.org.ua/agrarnye-rynki/ots-nki-efektivnost-derzhavnogo-regulyuvannya-eksporu-ta-ekspornikh-ts-n-na-rinku-z>).

¹⁹ См.: Державна служба статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>).

ции их функций вследствие поверхностного исследования. Сегодня, как утверждает В. Зиновчук²⁰, распространенной остается практика несоблюдения ими основополагающих принципов кооперации, что обуславливает нежелание сельскохозяйственных производителей принимать участие в их деятельности.

По состоянию на 1 января 2009 г., в Украине было зарегистрировано 496 СОК²¹, или более чем в 2 раза меньше, чем на соответствующую дату 2005 г. Причем рост их количества в течение 2010 г. (до 645) обусловлен в большинстве случаев не “бумом” кооперации на селе, а желанием “освоить” денежные средства из государственного бюджета, которые начали выделяться согласно государственной программе поддержки развития СОК²².

Авторская концепция развития СОК как инструмента защиты интересов сельскохозяйственных производителей и развития конкуренции несколько отличается от принятой на государственном уровне. В упомянутой государственной программе отмечалась важная роль СОК в содействии доступу ЛКХ, фермерских хозяйств и физических лиц — сельскохозяйственных производителей к постоянно действующим каналам реализации аграрной продукции. Считаем это правильным, поскольку преобладающая часть трудоемкой сельскохозяйственной продукции (картофеля, овощей, фруктов, молока и мяса) производится именно этими субъектами (и прежде всего, хозяйствами населения).

Между тем в контексте необходимости развития крупнотоварного производства не следует забывать о другой ключевой функции обслуживающей кооперации — содействия организованному сбыту продукции и согласованному отстаиванию сельскохозяйственными предприятиями (за исключением крупных агрохолдингов) своих интересов на рынке. Именно эта их функция важна с точки зрения защиты и развития конкуренции на аграрном рынке, а также расширения участия товаропроизводителей в экспортных операциях. Ее реализации будет способствовать развитие крупных СОК маркетингового типа в районных центрах, учредителями которых должны быть сельскохозяйственные предприятия и мелкие сельские обслуживающие кооперативы.

Однако в Украине “мелочный статус” СОК фактически признаётся на официальном уровне. Так, постановлением Кабинета Министров Украины “Об утверждении Порядка использования денежных средств, предусмотренных в государственном бюджете для поддержки сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов”, от 9 марта 2011 г. предусмотрено, что бюджетные денежные средства на конкурсных началах направляются на финансовую поддержку лишь тех СОК, членами которых являются исключительно личные крестьянские и фермерские хозяйства, а также физические лица — сельскохозяйственные производители (для приобретения сельскохозяйственной техники и оборудования отечественного производства). Позднее распоряжением Кабинета Министров Украины “О распределении денежных средств, предусмотренных в 2012 году Министерству аграрной политики и продовольствия в государственном бюджете для финансовой поддержки мероприятий в агропромышленном комплексе”, от 11 апреля 2012 г. денежных средств на финансовую поддержку СОК вообще не предусмотрено.

²⁰ См.: Зиновчук В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. К., “Логос”, 2001, 380 с.

²¹ См.: Міністерство аграрної політики та продовольства України (<http://www.minagro.kiev.ua>).

²² См.: Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 3.06.2009 р. № 557 (<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-%D0%BF>).

Таким образом, сегодня кооперативные формирования в сфере сбыта, образованные сельскохозяйственными предприятиями (кроме фермерских хозяйств), находятся вне внимания чиновников и лишены какой бы то ни было государственной поддержки. Хотя именно они должны стать ключевым звеном в развитии конкурентной среды на аграрном рынке. Например, Стратегией социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (научные основы) предусмотрено, что к 2020 г. кооперативная система сбыта сельскохозяйственной продукции должна занимать на агропродовольственном рынке не менее 50% его общих объемов, что позволит ей стать равноправным субъектом рынка, весомым конкурентом для современных региональных и межрегиональных структур, торгово-закупочных структур посредников²³.

Развитые страны (прежде всего, страны ЕС, США и Канада, где малым и крупным хозяйствам отводится одинаковая роль) решили проблему сбыта аграрной продукции в большинстве случаев за счет не только создания в сельской местности первичных кооперативов (по реализации продукции их членов), но и развития ими широкомасштабной заготовительно-сбытовой инфраструктуры на началах кооперации и ее интеграции с торговлей, предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности. В США и Канаде фермерские кооперативы являются собственниками крупных перерабатывающих предприятий и элеваторов.

По данным Национальной ассоциации фермерских кооперативов США, свыше 2 млн. американских фермеров являются членами одного или нескольких кооперативов. По итогам 2008 г., активы американских фермерских кооперативов оценивались в 57 млрд. дол.²⁴ Большинство из них занимаются переработкой, хранением и реализацией зерна (2/3 их общего количества), молока (12%), фруктов и овощей (13%)²⁵.

На наш взгляд, в Украине институциональную поддержку реализации интересов сельскохозяйственных производителей и развития конкурентной среды аграрного рынка необходимо осуществлять по аналогии с оптимизацией системы оптовых рынков сельскохозяйственной продукции. Абсолютно очевидна необходимость перерегистрации агроторговых домов в СОК маркетингового типа, а также оптимизации их деятельности. Это целесообразно делать на основе принятия закона Украины “Об агроторговых домах кооперативного типа (на кооперативной основе)”, которым предусмотреть порядок получения юридическим лицом и лишения его статуса агроторгового дома кооперативного типа (АТД-КТ), основные направления его деятельности, перечень услуг, механизмы государственной поддержки и т. п.

Государственная политика поддержки сельскохозяйственных маркетинговых кооперативов, которым предоставлен статус АТД-КТ, должна осуществляться путем: 1) содействия их созданию, организации и эффективному функционированию; 2) предоставления им финансовой поддержки в период становления; 3) создания и поддержки функционирования системы информационного обеспечения, выделения бюджетных денежных средств для подготовки и повышения

²³ См.: Ушацев И. Г., Серков А. Ф., Чекалин В. С. и др. Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (научные основы). М., ВНИИЭСХ, 2011, с. 43.

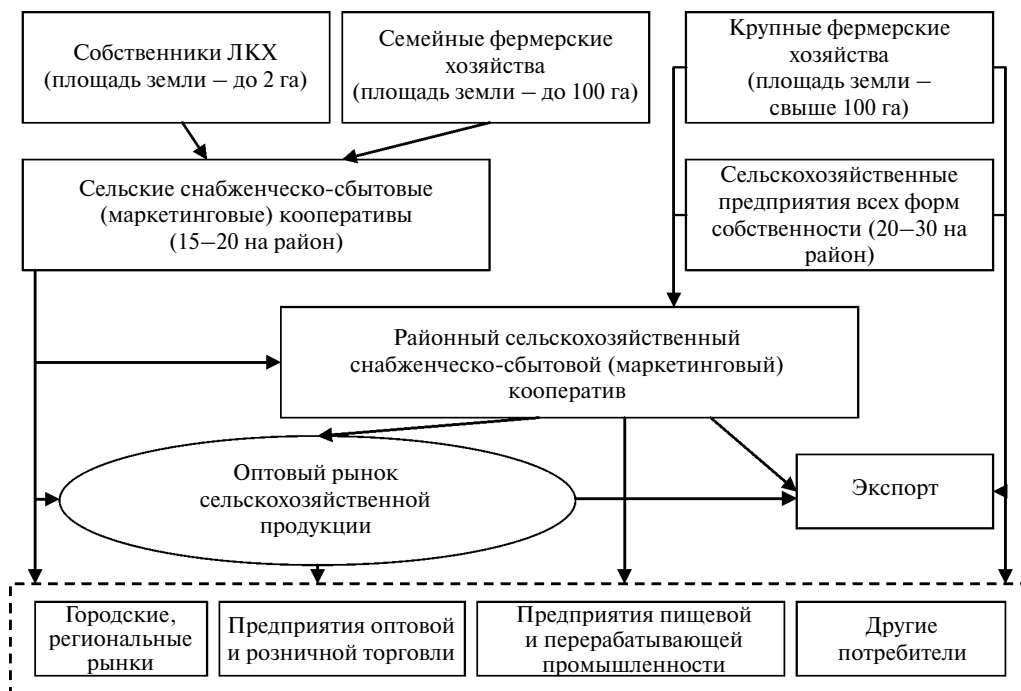
²⁴ См.: Cooperative Facts. U.S. National Council of Farmer Cooperatives (<http://www.ncfc.org/information/cooperative-facts>).

²⁵ См.: Agricultural Cooperatives in the 21st Century. United States Department of Agriculture (<http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/cir-60.pdf>).

квалификации кадров, занятых в этих кооперативных формированиях, их информационной поддержки; 4) применения к ним в первые 3–5 лет деятельности тех же механизмов финансовой помощи и поддержки, какие реализуются в отношении предприятий АПК; 5) предоставления им земельных участков из земель государственной и (или) коммунальной собственности для строительства элеваторов и баз хранения продукции, а также частичного возмещения из бюджета стоимости такого строительства; 6) законодательного обеспечения их экспортной деятельности как структур, наиболее приближенных к сельскохозяйственным производителям.

Очевидно, что бюджетную поддержку (в рамках программ развития животноводства, растениеводства и др.) должны получать, в первую очередь, те сельскохозяйственные предприятия, которые реализуют свою аграрную продукцию через “прозрачные” каналы сбыта (прежде всего, через АТД-КТ, аграрные биржи и т. д.), а не через посреднические структуры с использованием теневых схем и расчетов, а также уклонением от налогообложения. Наряду с государственным стимулированием развития АТД-КТ, это будет способствовать активному участию в их работе сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств, укреплять их конкурентные позиции на внутреннем и внешнем аграрных рынках.

Авторская модель формирования отдельных маркетинговых каналов сбыта сельскохозяйственной продукции, которые бы способствовали реализации интересов сельскохозяйственных производителей и отстаиванию их позиций на аграрном рынке, приведена на рисунке.



Модель формирования отдельных маркетинговых каналов сбыта сельскохозяйственной продукции

Сегодня абсолютно очевидна необходимость координации совместных действий сельскохозяйственных производителей на рынках животноводческой продукции (скота и птицы, цельного молока) – рынках с ярко выраженной олигополистической средой. Роль районных маркетинговых кооперативов в процессе коор-

динамики действий, связанных с реализацией указанных видов продукции, трудно переоценить. Они могут принимать опосредованное участие в реализации продукции по прямым связям перерабатывающим предприятиям, то есть на первичном рынке. Здесь не идет речь о непосредственном осуществлении ими ее поставок – в данном случае они будут выполнять функцию интегратора и координатора действий товаропроизводителей, способствовать наработке единой тактики действий на рынке, уменьшая тем самым монополистическое воздействие перерабатывающих предприятий.

По мере развития кооперации должны формироваться вертикально интегрированные кооперативные объединения – вплоть до создания национальных кооперативных структур, которые бы представляли интересы их членов на всех уровнях управления АПК.

С точки зрения развития конкурентной среды аграрного рынка и реализации интересов его основных субъектов, исключительными по своему значению являются процессы вертикальной интеграции (сельскохозяйственных предприятий и предприятий смежных отраслей). Развитие вертикальной интеграции позволяет смягчить последствия монополизации рынка и ее деструктивное воздействие на сельскохозяйственных производителей. Вертикальная интеграция способствует устранению рисков, связанных с реализацией аграрной продукции, фактически заменяя несовершенную конкуренцию механизмами регламентации доли каждого ее субъекта в стоимости конечной продукции. Иначе говоря, вертикальная интеграция заменяет высокорисковые для сельскохозяйственных предприятий (из-за слабости их конкурентных позиций на рынке) рыночные трансакции прямыми (нерыночными) связями с предприятиями смежных отраслей. Тем самым устраняются риски (в том числе инвестиционные), связанные с высокой неопределенностью условий реализации сельскохозяйственной продукции как по объемам, так и по ценам.

Целесообразно заметить, что процессы интеграции в АПК Украины невозможно адекватно осмыслить безотносительно к определяющей роли интересов. Их учет может повлечь за собой недостаточное понимание механизмов блокирования потенциально эффективной вертикальной интеграции, которая, в то же время, не выгодна с точки зрения тех или иных интересов. Необходимо, чтобы интеграция была определенным образом мотивирована для всех ее ключевых участников. Следовательно, предпосылкой для успешной интеграции является достижение баланса интересов. Иначе в этом процессе будет заложена скрытая конфликтность, которая через определенный промежуток времени может привести к снижению экономической эффективности производства в отрасли.

Интеграция априори предполагает наличие сильного интегратора, в роли которого, как правило, выступает перерабатывающее предприятие, которое, хотя и в меньшей степени, но все же диктует свои условия производителям сельскохозяйственного сырья. Поэтому в системе экономических отношений участников интегрированного формирования центральное место должны занимать распределительные отношения, которые во избежание дискриминации целесообразно координировать со стороны государства.

На наш взгляд, совершенствование взаимоотношений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – как в рамках интегрированных формирований (с сохранением юридической самостоятельности их участников), так и на аграрном рынке в целом – возможно за счет применения инструментария индикативных цен на государственном уровне. При их расчете и обосновании необ-

ходимо определить вклад каждого участника в стоимость конечной продукции. При правильном решении этой проблемы можно получить нужные инструменты для построения эффективной модели координации со стороны государства экономических отношений на аграрном рынке (в первую очередь, в сегменте животноводческой продукции).

Вообще индикативные цены на сельскохозяйственную продукцию, которая последовательно проходит стадии производства, переработки и реализации, могут определяться двумя способами.

При первом варианте — прямым методом, то есть на основе нормативных издержек и применяемых технологий производства. В этом случае стоимость конечной продукции будет определяться на затратной основе — начиная с первой стадии (производства) и заканчивая последней (торговлей), с учетом прироста добавленной стоимости. Но, поскольку в рыночных условиях основным фактором выступает спрос, то целесообразным является применение второго способа определения индикативных цен — на основе так называемой “реверсной модели”. Согласно ей, стоимость сельскохозяйственного сырья определяется в обратном порядке: розничная цена на конечный вид продукции → отпускная и оптовая цены → индикативная (ориентировочная) цена на сельскохозяйственную продукцию.

При втором варианте исходным пунктом для расчетов служит фактически сформированная рыночная цена на конкретный вид готовой продукции, а конечным — индикативная (ориентировочная) цена на конкретный вид сельскохозяйственного сырья. С введением на официальном уровне расчетов необходимых параметров (уровня торговой надбавки, нормы прибыли и издержек перерабатывающего предприятия и т. п.) реализация концепции индикативных цен на отдельных рынках животноводческой продукции не усматривается как сверхсложная задача. Наряду с механизмами контроля за соблюдением индикативных цен, это послужит важным фактором совершенствования экономических отношений на аграрном рынке и избежания негативных последствий его монополизации.

Таким образом, по результатам исследований процесса реализации интересов субъектов аграрного рынка в хозяйственной системе современной Украины раскрыто влияние на его осуществление отдельных форм ресурсного обеспечения, связанных с социальными отношениями и неформальными рычагами взаимодействия этих субъектов. Указано на факторы содействия реализации интересов, связанные со специфической институциональной средой рынка. Неудачи с созданием отдельных элементов инфраструктуры аграрного рынка, низкая результативность процессов интеграции и кооперации, неполнота информации ухудшают условия реализации интересов на этом рынке. Поэтому автором предложена концепция развития СОК как инструмента защиты интересов сельскохозяйственных производителей и совершенствования конкуренции, которая будет предполагать трансформацию государственной поддержки развития сельскохозяйственной кооперации; обоснованы необходимость и пути оптимизации роли государства в процессах функционирования аграрного рынка и интеграции его субъектов (с сохранением их юридической самостоятельности) на основе введения механизмов индикативного ценообразования, что будет способствовать обеспечению эквивалентности обмена и повышению эффективности деятельности интегрированных формирований.

Статья поступила в редакцию 18 апреля 2012 г.

—————