

вольствия, осуществлялось в рамках централизованного формирования и распределения продовольственных фондов, строго регламентированного государственного ценообразования. Доля городских рынков и комиссионной торговли в товарообороте была незначительной. Ведущая роль в переработке скота и птицы принадлежала государственным предприятиям мясной промышленности. С развитием рыночных отношений положение значительно изменилось. Произошло резкое увеличение реализации мяса и мясопродуктов по свободным каналам и бартерному обмену, что свидетельствует о несовершенстве рыночных отношений.

Таким образом, важнейшим условием увеличения производства мяса и мясопродуктов является экономическая поддержка сельскохозяйственных производителей мяса, регулирование объемов импортно-экспортных операций в интересах отечественных товаропроизводителей, развитие взаимовыгодной кооперации между производителями мяса и его переработчиками, повышение покупательной способности населения.

УДК 637.1+631.15:33

ПРЕДПОСЫЛКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА

Сафиуллово О.Р., аспирант

Кризис российской экономики в последние годы в той или иной степени негативно отразился на всех отраслях народного хозяйства страны. Дисбаланс в АПК наибольшим образом повлиял на сельское хозяйство, вызвав существенные изменения в производстве продовольственной продукции. Негативные тенденции в наибольшей степени проявились в молочном животноводстве. Именно эта отрасль как никакая другая сконцентрировала в себе все проблемы и противоречия, которые возникают в настоящее время перед сельскохозяйственными товаропроизводителями и в рамках АПК.

В силу исторически сложившейся территориальной структуры перерабатывающих и обслуживающих отраслей, неразвитости дорог, удорожания транспортных услуг, отсутствия рыночной инфраструктуры, предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции в большинстве случаев занимают монопольное положение по отношению к сельскохозяйственным товаропроизводителям. Монополизм сферы переработки сельскохозяйственной продукции проявляется в первую очередь в ценовом давлении, в нарушении паритета цен на сельскохозяйственное сырье и производимую из него продукцию.

Важнейшей составляющей развития конкурентной среды в АПК представлялась приватизация перерабатывающих и обслуживающих предприятий с передачей контрольного пакета акций сельскохозяй-

ственным товаропроизводителям, обеспечивая управляемость их деятельностью с учетом интересов села.

На практике же приватизация государственных перерабатывающих предприятий в АПК осуществлялась очень быстрыми темпами без учета отраслевых особенностей. В результате более 80 % перерабатывающих предприятий были приватизированы с передачей контрольного пакета акций трудовому коллективу. Такая приватизация привела перерабатывающие предприятия в положение монополистов по отношению к сельскохозяйственным товаропроизводителям, так как наличие у последних 20-30 % акций вместо 51 % предусмотренного не позволяет им влиять на процесс производства конечной продукции. Кроме того, в ряде случаев акции перерабатывающих предприятий реально не принадлежат сельским товаропроизводителям. Например, в Ульяновской области они переданы в трастовое пользование районным или областным управлениям сельского хозяйства. Ситуация усугубляется несвоевременными расчетами, спецификой такого продукта, как молоко и др. В этих условиях постоянно сокращается доля сырья в себестоимости готовой продукции. Если до реформы она составляла 80-85 %, то теперь снизилась до 35-20 % при постоянно возрастающих затратах на переработку и реализацию.

Закупочные цены на молоко, предлагаемые перерабатывающими предприятиями, давно перестали покрывать затраты на его производство.

Сложившаяся ситуация привела к резкому спаду валового производства молока. Так, в Ульяновской области в 1998 г. было произведено 425,8 тыс. т молока, что составляет лишь 62,9 % от уровня 1990 г. Причем 43 % общего объема было произведено в личных подсобных хозяйствах населения. поголовье молочного скота сократилось на 30,8 %, составив в 1998 г. 168,9 тыс. гол. в хозяйствах всех категорий. Естественно, что в этих условиях возросли удельные затраты в отрасли и снизился уровень производительности труда. Уровень убыточности производства молока за анализируемый период колебался от 54 % до 82 %, а наибольший наблюдался в 1993 г., когда затраты на производство превышали закупочную цену на молоко в 6,7 раза. В целом же от реализации произведенного молока хозяйства области получили в 1998 г. убыток в размере 166,3 млн. денонмированных рублей. Таким образом, отрасль оказалась на грани вымирания.

Снижение объемов производства молока не могло не сказаться на функционировании предприятий перерабатывающей промышленности и обеспечении населения области молочной продукцией.

Предприятия молочной промышленности области способны перерабатывать 1200 т молока в смену. Реально мощности перерабатывающих предприятий используются по разным видам продукции на 25-40 %. Производство основных видов молочной продукции имеет стабильную тенденцию к сокращению.

Вместе со снижением объемов сырья снижается и спрос населения на молочные продукты. Основной причиной падения спроса является снижение реальных доходов населения. Если в 1990 г. каждая семья тратила на молоко и молпродукты 11,9 % годовых доходов семьи, то в 1998 г. на эти цели затрачивалось более 15 %.

В результате потребление молочной продукции (в пересчете на молоко) в Ульяновской области составляет 250-270 кг в год на душу населения, это менее 70 % от нормы, рекомендованной Институтом питания РАМН.

Важно отметить, что из той молочной продукции, которая потребляется населением региона, только 53 % произведено на предприятиях нашей области, остальное удовлетворяется за счет ввозимой продукции. В основной массе ввоз идет из Самарской, Нижегородской, Московской областей. Значительный сегмент рынка заняла импортная продукция.

Исследования показали, что в настоящее время насыщенность рынка молочной продукцией Ульяновской области товарами собственного производства составляет 37,2 %, то есть теоретически имеется высокий потенциал для развития собственного производства.

В таких тяжелых экономических условиях сельскохозяйственные предприятия вынуждены искать пути по выходу из кризиса в плане ликвидации противоречий, возникших между производством и переработкой.

В России уже накоплен опыт создания различных кооперационных и интеграционных формирований с учетом интересов сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Одной из перспективных форм интеграции производителей молока и предприятий по его переработке может стать создание агропромышленных ассоциаций, включающих ряд сельскохозяйственных предприятий, молокозавод, сеть торговых предприятий и организацию, выполняющую роль изготовителя.

Разновидностью "мягкой" интеграции предприятий является холдинговая компания, сущность которой заключается в создании акционерного общества (материнского предприятия), владеющего контрольным пакетом акций дочерних предприятий. Механизм холдинга целесообразнее всего использовать в локальных агропромышленных узлах.

Интеграция товаропроизводителей может сопровождаться полным слиянием капиталов и созданием единого предприятия.

Но, к сожалению, Ульяновской области нет примеров создания такого рода формирований, за исключением АО "Продовольствие".

Мы считаем, что для разрешения проблем существует объективная необходимость организации переработки молока на самих сельскохозяйственных предприятиях, либо силами их объединений, где производители могли бы влиять на производство конечного продукта и ценообразование. Создание альтернативной переработки на сельскохо-

зяйственных предприятиях обеспечило бы решение нескольких ключевых проблем. Во-первых, улучшение использования трудовых ресурсов в сельской местности. Во-вторых, приближение сырьевой базы к месту переработки приводит к сокращению потерь и снижению затрат на доставку. В-третьих, благодаря переработке обеспечивается регулярное поступление в хозяйство денежных средств от реализованной продукции, что является на сегодняшний день важнейшей особенностью. И, наконец, создание собственной переработки обеспечивает выживание товаропроизводителей в условиях рынка.

Предприятиям предлагается создание модулей по одному из вариантов. Нами предложены типовые варианты молокоперерабатывающих цехов с широким диапазоном характеристик по мощности и ассортименту выпускаемой продукции. От маломощных модулей с производительностью 80 кг в сутки и выпускаемой продукцией 2-3 наименований до крупных цехов мощностью 25 т в сутки и широким ассортиментом продукции, включая такую, как молочные консервы и казеин.

Выбор мощности перерабатывающего цеха будет определяться объемом сырьевых потоков той зоны, где он будет создаваться (хозяйство, группа хозяйств и т.д.). Выбор ассортимента продукции необходимо ориентировать на конъюнктуру потребительского рынка (в первую очередь локального).

В области уже имеются примеры функционирования молокоперерабатывающих цехов в сельскохозяйственных предприятиях. Исследования показали, что основной проблемой в их деятельности становится обеспечение сырьем. Такие цеха имеют резервы для увеличения экономической эффективности производства, улучшения качества выпускаемой продукции, снижения потерь.

Кроме того, нами было отмечено, что сельскохозяйственные предприятия, объединяющие в едином цикле производство молока и его переработку, нуждаются в разработке системы экономических показателей по производству молока и молочной продукции. Бухгалтерии хозяйств оперируют общими цифрами, а специалисты в цехах занимаются в основном технологическими аспектами. Необходим детальный учет затрат по видам продукции, ее трудоемкости. Необходимо учитывать методику распределения косвенных затрат на продукцию. С этой целью нами предложена система показателей для всех ступеней от производства до реализации. Эта система будет характеризоваться наиболее полно экономической эффективностью предприятия по производству и переработке молока.

Несмотря на опыт развитых зарубежных стран, где переработка несравнимо ближе находится к сельскохозяйственному производителю, наша страна имеет ряд особенностей, которые надо учитывать. Но с точки зрения сельского товаропроизводителя, брошенного на выживание в рыночной экономике, создание альтернативной переработки –

это реальный и действенный путь для оздоровления своего экономического положения, продиктованный скорее необходимостью. По этому пути уже идут многие хозяйства.

УДК 664+633.16

ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ “ВИТЯЗЬ” В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ЗА РЫНКИ СБЫТА

К.Е.Лисина, доцент, В.А.Корнилов

По подсчетам специалистов “Бостон колсантинг групп”, потребители пива в России готовы заплатить за этот напиток 10 млн. долларов в год. При этом рентабельность крупного пивоваренного производства в России может достигнуть 40%. Предполагается, что в ближайшие 3-4 года потребление пива вырастет не менее чем в полтора-два раза и достигнет 550-600 млн. декалитров, и что подавляющую часть рынка – не менее 85% – сохранят за собой производители, работающие в России, лишь 15% останется за импортом дорогих сортов пива. К тому же августовский кризис в 1998 г. негативно повлиял на импорт пива, оно стало дороже. Пиво же, произведенное в России, подорожало незначительно.

Наиболее активные предприятия скандинавского концерна ВВН не ограничились покупкой петербургского завода “Балтика”, были куплены также крупные заводы в Ростове-на-Дону и Ярославле. В техническое перевооружение этих производств вложено более 100 млн. долларов, крупные средства пошли на строительство завода по производству солода (по контракту с французской “Суфле групп”). К 2000 г. эта компания будет выпускать около 60 млн. декалитров пива в год и станет самым крупным пивным предприятием в Европе. Кроме того, планируется приобрести еще 2-3 пивзавода за Уралом и на востоке страны, вложить в них еще 100 млн. долларов, что позволит увеличить производственные мощности почти в три раза и выпускать более 100 млн. декалитров пива в год.

Ближайший конкурент ВВН – англо-американский “Сан брюинг”, объединяющий семь пивоваренных заводов в городах Пермь, Саранск, Иваново, Курск, Екатеринбург, Петербург, Волжский, собирается в этом году нарастить производство до 45 млн. декалитров и привлечь дополнительно 150 млн. долларов на реконструкцию своих предприятий, а к 2002 году купить еще 2 пивзавода и увеличить производство до 115 млн. декалитров в год. Эта компания выбрала экстенсивный путь развития, суть которого в том, чтобы иметь множество более или менее крупных региональных пивзаводов и постепенно наращивать производственные мощности.

В 1997 году Россия, по официальным данным, производила 252 млн. декалитров пива. Еще 30-40 млн. было ввезено из-за рубежа. Од-