

**И.В. МИРОЧИЦКАЯ,  
В.И. СУШКО**

## *РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН*

Мясной подкомплекс любой страны является составной частью ее продовольственного комплекса и представляет собой систему предприятий отдельных отраслей, составляющих технологическую цепочку получения готовых мясных продуктов и доведения их до потребителя. Уровень развития мясного подкомплекса определяется, с одной стороны, техническим и технологическим прогрессом при выращивании скота на мясо, его убое и переработке, а с другой — состоянием и характером межотраслевых взаимосвязей между партнерами, обеспечивающих соответствующую координацию их производственной деятельности и экономической выгоду.

Мясной подкомплекс Республики Беларусь в этом отношении не является исключением. Формирование его отраслевой структуры и механизма взаимосвязей между отраслями охватывает более чем 70-летний период и происходило под влиянием сложившейся дорыночной централизованной системы планирования и управления народным хозяйством в целом. Несмотря на присущие ей недостатки, Беларусь к 90-м гг. достигла значительных результатов в производстве мяса и формировании внутреннего и внешнего рынка мясной продукции. Так, производство мяса в убойном весе в республике в 1990 г. составляло 1,18 млн т, что по уровню его производства на душу населения (115 кг) приблизило республику к Соединенным Штатам Америки (128 кг), Франции (112 кг), Канаде (106 кг) и другим развитым странам [1, 51; 2]. Более 30 % мясной продукции Беларусь поставляла в централизованный фонд бывшего Союза.

Нынешний этап развития мясного подкомплекса республики, связанный с переходом к рыночным отношениям, при отсутствии определенного опыта функционирования предприятий в новых условиях хозяйствования сопровождается значительным сокращением объемов производства мяса и выпуска мясных продуктов. Так, производство мяса во всех категориях хозяйств в 1997 г. составило всего 632 тыс. т или 53,5 % к уровню 1990 г., а его закупки сократились на 67 %. Выпуск мясной продукции предприятиями пищевой промышленности снизился на 62 %, колбасных изделий — на 30 %, а потребление мяса на душу населения в 1997 г. составило всего 60 кг при научно обоснованной норме

*Ирина Владимировна МИРОЧИЦКАЯ, кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления предприятиями АПК БГЭУ;*

*Виктор Иванович СУШКО, аспирант кафедры экономики и управления предприятиями АПК БГЭУ.*

80 кг [2]. Производственные мощности мясоперерабатывающих предприятий используются наполовину. Экспортные поставки мяса и мясной продукции к уровню 1990 г. составили лишь 10 %. Одновременно растет ввоз этой продукции в республику из других регионов и прежде всего из западных стран. Так, в 1997 г. из Беларуси по данным межотраслевого баланса было вывезено 33,5 тыс. т мяса и мясопродуктов (в 1990 г. — 348 тыс. т) и соответственно ввезено 33,8 тыс. т.

Снижение объемов производства мяса в республике происходит в условиях, когда его мировое производство стабильно увеличивается на 2—2,5 % в год. В настоящее время в мире ежегодно производится около 215 млн т мяса. Ожидается, что к 2030 г. его объем достигнет 260 млн т. Крупнейшим производителем мяса является Китай (51,2 млн т или свыше 25 % мирового производства). Однако в расчете на душу населения в этой стране производится мяса всего 42 кг [3, 4]. В последние годы на второе место в мире с уровнем производства мяса более 34 млн т вышли страны ЕС, опередив США [4, 42]. Однако экспортная ориентация мясного подкомплекса США позволяет ему поставлять на мировой рынок свыше 4 млн т мяса, в то время как страны ЕС экспортируют только 2,8 млн т [5, 7; 6, 7].

Для отечественной аграрной науки представляет большой интерес организационная структура мясного подкомплекса развитых стран и опыт его функционирования. Мясные рынки ЕС и США характеризуются насыщенным спросом и стабильным предложением с тенденцией снижения цен на скот и птицу. Рост предложения ограничивается высоким уровнем душевого потребления. В связи с изменениями потребительского спроса и тенденциями в переработке повышаются требования к качеству продукции, поставляемой на внутренний рынок. Это обстоятельство заставляет товаропроизводителей обеспечивать высокий уровень развития всех сфер мясного подкомплекса и четко налаживать взаимодействие между ними.

Как известно, выращивание скота и птицы, предназначенных для убоя на мясо, в западных странах сосредоточено в фермерских хозяйствах с уровнем концентрации поголовья значительно меньшим, чем в сельскохозяйственных предприятиях Беларуси. К примеру, в ФРГ имеется около 400 тыс. производителей свинины, а основное количество среди них составляют фермы, содержащие до 50 свиней. Поэтому фермеры сами в индивидуальном порядке практически очень мало занимаются убоем скота и тем более его переработкой и реализацией потребителю. Несмотря на достаточно широкую экономическую свободу и возможности в выборе каналов продвижения фермерской продукции к потребителю, прямая цепочка "производитель — потребитель" имеет место лишь при официальном разрешении на убой животных. Вот почему в большинстве ведущих зарубежных стран практически весь убой скота осуществляют на промышленных предприятиях. Например, в США на мясокомбинатах забивают 99 % крупного рогатого скота и свиней; в ФРГ — 98; Дании — 98,5; Великобритании — 90; во Франции — 100 % [7].

Технологическая цепь продвижения продукции к потребителю традиционно включает множество стадий: "производитель — транспортное обеспечение — аукцион — бойня — перерабатывающее предприятие — оптовая продажа — розничная продажа потребителю". За рубежом накоплен большой и многолетний опыт работы центральных рынков, аукционов и торговых бирж, осуществляющих закупку скота у фермеров посредством свободных рыночных отношений и частных соглашений. Однако центральные рынки как способ купли-продажи имеют определенные недостатки. Они связаны с необходимостью оплачивать оптовых посредников, доставлять животных на рынок, содержать крупные централизованные мощности по приемке и содержанию скота. Продажа скота фермерами через рынки и аукционы связана с определенным риском, ибо не обеспечивает гарантированный сбыт и высокую цену.

Процедура торгов на центральных рынках и аукционах жестко регламентируется государственным законодательством и компаниями, организующими рынки. Целью регламентации является снижение возможности получения монопольных эффектов со стороны участников сделок. Осуществляются регламентации посредством передачи поступающего на рынок убойного скота в распоряжение зарегистрированных здесь комиссионных фирм, минимальное количество которых уста-

навливаются в законодательном порядке. На каждом рынке назначается индивидуальная шкала комиссионных платежей с одинаковым уровнем комиссионных для всех посреднических фирм, работающих на одном и том же рынке.

Специфической формой открытого централизованного рынка являются товарные биржи. Товарная биржа представляет собой коммерческое предприятие, регулярно функционирующий рынок однородных товаров, на котором в основном заключаются фьючерсные сделки с поставкой товара в будущем. Фьючерсные операции встраиваются в систему контрактно-интегрированных отношений. В последнее время в мясном подкомплексе США стала распространяться реализация скота на телеаукционах. Существенным недостатком централизованных рынков и аукционов являются ограниченные возможности воздействия на фермеров с учетом запросов потребителя и изменения конъюнктуры рынка. К тому же при такой системе реализации скота и птицы на каждый доллар фермерской продукции в системе маркетинга расходуется 3 дол. [8, 49].

За последние десятилетия роль рынков как традиционных каналов сбыта сокращается, а доля продаж скота и птицы на них странами ЕС и США постоянно снижается. В то же время они играют значительную роль в ценообразовании, поскольку именно здесь формируются внутренние рыночные цены на скот и мясо, которые служат ориентиром для других каналов сбыта животноводческой продукции, а также для поддерживаемых государством гарантированных цен. Рыночная торговля скотом пока характерна для владельцев репродуктивных хозяйств Нидерландов и Великобритании, которые продают молодняк (телят, поросят).

Нынешняя система заготовок скота и птицы совершенствуется в направлении расширения прямых связей по линии "ферма — бойня" или "ферма — перерабатывающее предприятие", минуя промежуточные звенья в лице различных перекупщиков и посредников. Владельцами боен и мясоперерабатывающих предприятий являются кооперативы, государство, частные владельцы и корпорации. Их прямые связи с фермерскими хозяйствами уже в 70—80-х гг. достигли в ФРГ — 78 %, Франции — 60, Великобритании — 50, в США — 70 % [7].

В 90-е гг. сохранилась тенденция к расширению прямых связей фермеров с потребителями, минуя различных посредников. При этом по-прежнему идет сокращение доли рынков и аукционов, а растет доля контрактации и кооперативного сбыта.

Изменения системы сбыта животных и приоритетности прямых каналов их реализации явились результатом развития вертикальной интеграции в мясном подкомплексе стран ЕС и США. Она проявляется в форме внерыночных связей фермеров с промышленно-торговыми фирмами и фермерской кооперацией. Взаимоотношения между ними через свободный рынок носят ограниченный характер. Так, в США только 1/5 часть животных проходит традиционные каналы сбыта — рынки и аукционы. Это связано с тем, что при использовании внерыночных форм связей на основе контрактов в значительной степени снижается предпринимательский риск, который присутствует при рыночном механизме межотраслевых связей в мясном подкомплексе.

Договора контрактации заключаются в письменной форме между мясоперерабатывающими предприятиями и фермерами на производство и поставку продукции с указанием сроков, объемов качественных параметров. При этом сохраняется хозяйственная и юридическая самостоятельность партнеров. Контрактация выгодна как производителям, так и покупателям. Она является преобладающей формой реализации фермерами продукции в странах ЕС. В настоящее время по контрактам выращивают до 90 % всех бройлеров. Фермер, формально оставаясь в своей хозяйственной деятельности самостоятельным, фактически работает по программе, разработанной фирмой-интегратором. В США насчитывается около 300 бройлерных фирм, каждая из которых заключает договора на выращивание бройлеров со 150—300 фермерами [9].

В Нидерландах на основе контрактов реализуют до 90 % говядины и птицы; в Великобритании — 50 % свинины и 95 птицы; во Франции — по 30 % свинины и говядины и 50 % птицы [7]. Контрактные связи между сельским хозяйством и предприятиями других сфер мясного подкомплекса принимают разнообразные формы: от единичных контрактов на закупку у фермеров продукции до полностью вертикально интегрированных объединений, в которых на основе многосторонних

контрактов сотрудничают фермерские хозяйства, перерабатывающие предприятия, торговые организации, предприятия, поставляющие средства производства.

Таким образом, контрактация, являясь прямым результатом развития вертикальной интеграции, способствует повышению эффективности производства, стимулирует рост производительности труда и снижение издержек. Стремясь получить в больших объемах высококачественную продукцию, предприятия-интеграторы способствуют совершенствованию интеграционных процессов, внедрению в практику достижений науки и техники, более совершенных форм организации труда, рационализации сбыта.

С экономической точки зрения предпосылками интеграции являются: стремление к повышению эффективности производства и продажи путем приспособления производителей и торговли к требованиям потребителей, уменьшение риска посредством взаимной гарантии поставок средств производства и сбыта готовой продукции.

Контракты на закупку у фермеров скота и птицы заключают, с одной стороны, фермерские объединения, а с другой — монополистические концерны, частнокапиталистические компании, отдельные предприниматели и др.

Одной из высших форм интеграции сельского хозяйства с перерабатывающей промышленностью и торговлей в мясном подкомплексе ФРГ являются агропромышленные объединения на базе контрактов. При составлении контрактов оговариваются сроки, объемы, расценки, скидки и надбавки за качество и своевременность поставляемой продукции. Фермер обязан соблюдать указанную в контракте технологию кормления и содержания животных. При нарушении договорных обязательств, к примеру о количестве и сроках поставки скота, предусмотрены штрафы в размере до 30 марок за голову. Предприятия пищевой промышленности со своей стороны осуществляют контроль за качеством, сроками и объемом поставки сырья, гарантируют фермерам производственную, научную и финансовую помощь, сбыт продукции.

В ФРГ наряду с контрактными агропромышленными объединениями получили распространение полностью интегрированные агропромышленные объединения. Собственность на все входящие в такое АПО предприятия сосредоточена в одних руках (фирмы или компании). Здесь достигается полная интеграция производства, переработки, сбыта продукции и обеспечения средствами производства. Наиболее часто собственниками сельскохозяйственных предприятий становятся фирмы и корпорации мясоперерабатывающей, комбикормовой, консервной и других отраслей [7].

В то же время в США на основе единой собственности в рамках вертикальной интеграции производится незначительное количество мяса. В мясной промышленности США преобладает частная собственность в акционерной и реже в кооперативной и индивидуальной формах. Акционерные компании, объединяющие владельцев 15 — 40 заводов, являются важнейшим звеном интеграции сельского хозяйства и предприятий мясной промышленности. Посредством участия в ценообразовании на убойный скот и птицу, заключения контрактов на поставку животных, оказания фермерам услуг в области разработки технологий откорма, поставки средств производства и т.д. они оказывают влияние на принятие решений в сельскохозяйственном производстве [7, 9].

В настоящее время многие специализированные мясные компании входят в состав крупных диверсифицированных корпораций, в общем объеме продаж которых мясо нередко занимает небольшой удельный вес. Многоотраслевой характер корпораций повышает их конкурентоспособность за счет расширения сферы влияния на рынках сбыта и способствует общей выживаемости.

Опыт реформирования мясного подкомплекса Польши также свидетельствует о развитии интеграции. В связи с возникшими предпосылками вступления в ЕС в Республике Польша проводятся мероприятия в отношении крестьянских хозяйств и предприятий, направленные на формирование конкурентоспособных производителей [10].

Большинство интеграторов в польском агропродовольственном комплексе представляют собой акционерные общества (иногда с участием государственных агентов, но всегда с преобладанием частного капитала), образующие структуры холдингового типа на основе субъектов разных форм собственности, включая

крестьянские хозяйства — поставщики сырья. Например, доля "Индькополя" в закупках гусей в стране достигла 11%, причем фирма, как правило, контролирует весь процесс откорма птицы и систематически снижает себестоимость производства мяса. Готовая продукция реализуется через собственную торговую сеть в 25 воеводствах.

Структуры такого типа хорошо приспособлены к рыночным условиям, базируются на современных формах управления, при которых стратегия развития определяется в большей степени управленческой администрацией холдинга, а не собственниками его отдельных составляющих, либо акционерами. В отличие от прежних структур они нацелены не на производство вообще, а на конкретные группы потребителей и сегменты рынка.

Значение холдинговых структур в АПК Польши видимо будет возрастать. Однако они смогут охватить лишь часть перспективных крестьянских хозяйств и предприятий, возникших на базе ликвидированных госхозов. Остальные крестьянские хозяйства фактически обречены. Их владельцы должны либо покинуть сельхозпроизводство, либо самоорганизоваться. В связи с этим наблюдается оживление снабженческо-сбытовой и потребительской кооперации, создание крестьянских "маркетинговых групп" для улучшения качества производимой продукции и бесперебойного снабжения возникающих оптовых продовольственных рынков.

Наряду с контрактной формой реализации продукции широкое распространение в ЕС получила сбытовая кооперация по реализации продукции животноводства, которая имеет почти вековую историю. Сбытовые кооперативы занимаются откормом поставляемого фермерами молодняка, переработкой скота и птицы, а затем и оптовой торговлей мясом. Мясосбытовые кооперативы берут на себя функции по снабжению фермеров комбикормами, добавками, организуют селекционно-племенную работу, ветеринарное обслуживание и санитарный надзор, разрабатывают технологии выращивания скота. В настоящее время фермерская кооперация получила широкое распространение во Франции, где таким образом продают до 70 % свинины, свыше 20 % говядины и половину мяса птицы; в Нидерландах соответственно — 26 % свинины, 16 % говядины, 27 % птицы; в ФРГ соответственно — 25, 24 и 15 % [7]. В США фермерская кооперация по сбыту продукции развита меньше, в то же время в Испании она занимает преобладающее положение [9].

Развитию кооперации способствуют 2 фактора: 1) тенденции к монополизму среди закупочных, торговых, перерабатывающих предприятий; 2) постоянное превышение объема производства над уровнем потребления и возникающие в связи с этим проблемы сбыта продукции. Поэтому фермерам необходимо создание организации, которая могла бы представлять их интересы в сфере сбыта. Кооперация позволяет фермерам приобрести реальную экономическую силу на рынке, концентрируя предложение своей продукции.

В большинстве стран сбытовая и сбытоперерабатывающая кооперация фермеров имеет многоступенчатую отраслевую структуру, в рамках которой продукция проходит путь от фермы до оптовой или розничной торговли. В основу такой структуры положен принцип горизонтально-вертикальной кооперативной интеграции. Фермеры одного района (местности) объединяются в один или несколько местных первичных кооперативов. Первичные кооперативы одного профиля (выращивание скота на мясо), расположенные в данном регионе или провинции, образуют региональное (провинциальное) кооперативное объединение. В свою очередь региональные кооперативы входят в общенациональный союз — высшее звено всей многоступенчатой кооперативной системы.

Сбытовые кооперативы имеют широкую сеть боен различной мощности, холодильников, крупнейших перерабатывающих предприятий. Большой опыт эффективной работы фермерской сбытовой кооперации накоплен во Франции. Здесь более 160 тыс. владельцев специализированных и многоотраслевых ферм по выращиванию скота и птицы являются членами 564 кооперативов, которые объединены в национальную федерацию сельскохозяйственных кооперативов по мясному животноводству. В экспорте сельскохозяйственной продукции из Франции на кооперативы приходится до 40 % продаж живого скота и мяса [7].

Высокая степень развития сельскохозяйственной кооперации характерна и для ФРГ. В общем объеме продукции сельского хозяйства на ее долю приходится

около 45 %. Наибольшее распространение в ФРГ получили так называемые объединения производителей, являющиеся по своей сути агропромышленными объединениями с участием кооперативного и промышленного капитала и специализирующиеся на производстве убойного скота.

Следовательно, кооперация служит для фермеров рыночным инструментом антимонопольного действия, обеспечивая защиту их интересов, создавая для них альтернативный канал сбыта, и в определенной мере сдерживает уровень закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. Необходимо отметить, что в ряде зарубежных стран действует благоприятный налоговый режим в отношении фермерских кооперативов, занимающихся производством, переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Так, во Франции и Германии эти кооперативы освобождаются от налога на доходы.

Торговля мясной продукцией в зарубежных странах подразделяется на оптовую (товары приобретаются большей частью у предприятий мясной промышленности) и розничную (товары приобретаются у посредников или оптовых торговцев). Оптовая торговля сосредоточена в руках крупных оптовых и оптово-розничных компаний, независимых оптовиков, вертикально интегрированных объединений оптовых фирм с розничными торговцами. К розничной сети относятся всевозможные магазины (мелкие лавки, магазины самообслуживания, в том числе супермаркеты, специализированные мясные магазины по видам мясопродуктов, универмаги и др.), розничные рынки и развозная (разносная) торговля.

Характерной особенностью розничной торговли мясом и мясопродуктами является высокий уровень реализации их через специализированные магазины, хотя с конца 70-х гг. появилась устойчивая тенденция его снижения. Увеличивается реализация мяса и мясопродуктов через супермаркеты, в ассортименте которых на продовольственные товары приходится 40—50 %. С увеличением доходов населения потребление мяса и мясопродуктов в домашних условиях хотя и остается основным, но сокращается. Вместе с тем возрастает потребление продукции из мяса в общественном питании. Растет спрос на полностью или частично готовые продукты (полуфабрикаты).

В организации оптово-розничной торговли происходит процесс концентрации и создания торговых объединений. Так, 5 крупнейших торговых объединений Великобритании контролируют свыше 60 % супермаркетов. Некоторые из этих объединений интегрированы с предприятиями по производству, убою и переработке скота [7].

Таким образом, взаимодействие предприятий и хозяйств на мясном рынке развитых стран носит чисто рыночный частнообщественный характер. Под влиянием острой конкуренции со стороны производителей, переработчиков или торговцев, стремления к монопольному положению оптовых и оптово-розничных компаний, необходимости внедрения передовых технологий все участники процесса производства и доведения мясной продукции до потребителя вынуждены вступать в тесное сотрудничество на основе партнерства, которое составляет организационную и экономическую основу развития горизонтальной и вертикальной интеграции в мясном подкомплексе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Валуев В.В., Ильина З.М., Куртин В.Г.* Маркетинг в мясном подкомплексе США// НТИ и рынок. 1998. № 4.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь. Мн., 1998.
3. *Ильина З.М., Куртин В.Г., Валуев В.В.* Рынок продовольствия и сырья: 9. Мясо. Мн., 1997.
4. *Састаглиев З.* Мясной рынок стран ЕС// Международ. с.-х. журн. 1997. № 3.
5. БИКИ. 1998. № 130.
6. БИКИ. 1998. № 131.
7. Организация взаимосвязей в мясном подкомплексе ФРГ// Информ. мат. М., 1991. № 329 (91).
8. *Дадалко В.А., Пешко Д.А.* Государственное регулирование развития АПК. Зарубежный опыт. Мн., 1994.
9. Межотраслевая координация в мясном подкомплексе США. Информационное сообщение Белорусского филиала ВНИИТЭИагропром. Мн., 1993.
10. *Фруакин Б.* Аграрная реформа в Польше// АПК: Экономика, управление. 1998. № 4.