

УДК 631.15:633.1

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

С.К. Мизанбекова

Рассмотрены проблемы формирования межотраслевых продовольственных комплексов в Казахстане. Развитие отечественного продовольственного комплекса связано с развитием мелкого, среднего и крупного аграрного бизнеса, государственной поддержкой формирования казахстанских крупномасштабных агрокорпораций.

Ключевые слова: межотраслевые продовольственные комплексы; диверсификация; малый, средний и крупный агробизнес; транснациональные корпорации; продовольственный рынок.

PROBLEMS OF FORMATION OF THE INTERBRANCH FOOD COMPLEX

S.K. Mizanbekova

This paper deals with the problems of formation of interbranch food complexes in Kazakhstan. The development of domestic food complex associated with the development of small, medium and large agricultural businesses, government support for formation of Kazakh large-scale agri-corporations.

Key words: interbranch food complexes; diversification; small, medium and large agribusiness; multinationals; food market.

В современных условиях имеет значение исследование казахстанского агробизнеса на глобальном продовольственном рынке и перспективы диверсификации производственно-коммерческой деятельности межотраслевых продовольственных комплексов, что предполагает развитие продовольственного комплекса для реализации общенациональной стратегии “Казахстан-2050”. В рамках реализации создаются объективные предпосылки для существенного повышения конкурентоспособности Казахстана на внешних рынках продовольственных товаров.

Реализация стратегических целей устойчивого социально-экономического развития Казахстана предполагает активную государственную поддержку создания крупных интегрированных продовольственных комплексов, которые в условиях глобализации смогут успешно конкурировать с иностранными корпорациями. Координация действий крупных участников глобального продовольственного рынка по своей сути является дополнительным конкурентным преимуществом.

Прогнозирование деятельности казахстанских транснациональных продовольственных корпораций предполагает их экспансию на национальные рынки сначала стран СНГ, а затем дальнего зару-

бежья. Формы экспансии могут быть самыми различными, но магистральное направление в сфере торговли продовольственными товарами связано с поэтапным приближением к конечному потребителю, то есть переход от крупнооптовых поставок к созданию сети оптовой и мелкооптовой торговли, а далее развитие сети фирменных магазинов, торгующих продуктами питания вплоть до готовых кулинарных изделий. Если казахстанские продовольственные корпорации будут осуществлять экспансию совместными усилиями при поддержке внешнеэкономических государственных структур, то вполне вероятно прогнозировать формирование сетей фирменной торговли в 30–40 странах, включая страны СНГ, ЕС, Китай и некоторые арабские государства с более либеральным режимом внешнеэкономического взаимодействия [1].

Активная глобализация казахстанского агробизнеса при условии стратегического взаимодействия крупных экспортеров дает основание для прогнозирования вхождения Казахстана в число 10 стран крупнейших экспортеров продовольствия на мировой рынок.

Для реализации вхождения в десятку лидеров глобального продовольственного рынка необходи-

мо кардинальное изменение структуры экспортируемых продовольственных товаров.

Преобладание конечных продуктов питания высокого качества, то есть продукции с высокой добавленной стоимостью позволит резко повысить стоимостные показатели экспорта продовольствия. Кроме того, экспорт продовольственных товаров, соответствующих международным стандартам качества и экологической чистоты, позволяет преодолеть протекционистские барьеры, существующие во многих странах. Вместе с тем Казахстан имеет реальные возможности занять лидирующие позиции на мировом рынке твердой пшеницы.

Спрос на казахстанское зерно постоянно возрастает. В результате появились новые рынки сбыта, появилась заинтересованность международных организаций в Казахстане как потенциально крупном экспортере зерна. Очевидно, что в ближайшие годы основными импортерами казахстанского зерна будут Афганистан, Азербайджан, Иран, Таджикистан, Китай и некоторые страны ЕС.

В современных условиях казахстанское зерно экспортируется более чем в 10 стран мира. В структуре экспорта Россия занимает около 46 %, Украина – 21, Турция – 17,5, Иран – 10, Италия – 7,2, Испания – 6,5 %. Объем экспорта в Россию и Украину сокращается, однако возрастают объемы экспорта в Афганистан, Иран, Норвегию, Италию, Кыргызстан, Турцию, Саудовскую Аравию, Эстонию. Появляются новые страны-импортеры – Тунис, Судан, Иордания, Марокко.

Увеличение валового сбора зерна за последние годы и возросший его экспортный потенциал требуют поиска новых рынков сбыта зерна и осуществления агрессивной экспортной политики. Поэтому увеличение производства высококачественного продовольственного зерна было и остается главной политикой, проводимой при осуществлении реформ в сельскохозяйственном производстве страны.

Анализ объема мирового экспорта пшеницы за последние 10–15 лет показывает, что на долю основных экспортирующих стран, включая Казахстан, приходится 95–96 %. Следует отметить, что за эти годы в странах-экспортерах пшеницы, в частности Канаде, Аргентине, Австралии, по объему внешней торговли наблюдался ежегодный динамичный рост, однако в Казахстане в результате спада производства и отсутствия целенаправленной программы по развитию внешней торговли зерном объем его экспорта ежегодно снижается, что существенно ослабляет экономический потенциал страны и ее роль на мировом рынке зерна.

Для крупных рыночных структур, обладающих разнообразными производственными

и коммерческими подразделениями, актуальной является проблема выбора между приобретением отдельных ресурсов и организацией собственного производства. Если выбор сделан в пользу собственного производства непрофильной продукции, то осуществляется процесс диверсификации.

Диверсификация деятельности межотраслевых продовольственных комплексов рассматривается как прогрессивный процесс повышения рентабельности и устойчивости производства. Необходимым направлением диверсификации является формирование сети аграрных научных центров, которые будут непосредственно заниматься внедрением инновационных разработок, сделанных в рамках фундаментальных научных исследований. При необходимости создания новых производственных объектов привлекаются инвестиционно-строительные организации. В целом можно прогнозировать процессы широкой диверсификации деятельности крупных продовольственных комплексов в связи с осуществлением инновационно-инвестиционных проектов.

К перспективным для продовольственных комплексов видам диверсификации целесообразно отнести уменьшение зависимости от поставок топлива и энергии. В рамках утилизации отходов основного производства можно осуществлять производство биотоплива, которое значительно меньше загрязняет окружающую среду, чем традиционные виды топлива. В Северо-Казахстанской области (г. Таинша) запущен, не имеющий аналогов в СНГ, производственный комплекс АО «Биохим», который еще до открытия назвали кластером XXI века. В его строительство по линии фонда «Казына» вложено 12 млрд тенге, он возведен за тринадцать месяцев, создав благоприятные условия для инвесторов. Основной продукт завода – полностью обезвоженный этиловый спирт – используется как топливная высокоактивная присадка к бензинам, работающая на повышении их октанового числа и одновременно сокращающая вредные выбросы в атмосферу. Общая стоимость проекта около 94 млн долларов, по расчетам специалистов, проект окупится за пять лет.

Немаловажно следующее: если за 3,8 тонны пшеницы производитель может выручить 380 долларов, то за продукты, полученные в результате полной переработки зерна, завод по существующим ценам получит около 1300 долларов. При этом кроме биоэтанола будут выпускать востребованные пищевой промышленностью клейковину, углекислый газ. Из отходов помола – концентрированный белковый корм, что важно для реализации региональной программы развития животновод-

ства. Комплекс представляет собой целый производственный городок, включающий в себя элеватор, две мельницы, несколько цехов.

В отдаленных регионах продовольственные комплексы могут создавать локальные энергосистемы, которые в зависимости от конкретных условий каждого региона будут использовать нетрадиционные источники электроэнергии: солнечные батареи, ветроэнергетические установки, малые гидроэлектростанции и т. д. Эксплуатация электроустановок, не требующих топлива, учитывая быстрое совершенствование технологий в альтернативной электроэнергетике, должна быть высоко rentable. По крайней мере, можно прогнозировать умеренное снижение затрат на электроэнергию.

Высока вероятность диверсификации, связанной с формированием различных инфраструктурных организаций, начиная с логистических центров и заканчивая ремонтными подразделениями. Однако диверсификация производства не должна доминировать над альтернативным вариантом развития, то есть установлением взаимовыгодных партнерских отношений с поставщиками топлива, электроэнергии, материалов и других ресурсов. Более того, в отдельных случаях целесообразно использовать различные формы аутсорсинга, то есть привлекать внешних специалистов, экспертов и консультантов для решения отдельных проблем стратегического развития данного межотраслевого продовольственного комплекса. Следовательно, направления и масштабы диверсификации будут определяться экономической выгодой от разнообразия производственной и коммерческой деятельности.

Реализация стратегических целей устойчивого социально-экономического развития Казахстана предполагает активную государственную поддержку создания крупных интегрированных производственно-коммерческих комплексов, которые в условиях глобализации смогут успешно конкурировать с иностранными корпорациями.

Для обеспечения конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей на международных рынках целесообразно уделить особое внимание формированию межотраслевых продовольственных комплексов. Обоснованием является сопоставление реальных возможностей представителей малого, низкотоварного агробизнеса, средних производственно-коммерческих агроструктур и крупномасштабного бизнеса, охватывающего в рамках межотраслевой интеграции производство сельскохозяйственного сырья, его переработку и реализацию конечной продукции [2].

Крупные интегрированные агроформирования обладают объективными преимуществами по отно-

шению к мелкому и среднему бизнесу при организации полноценных подразделений, обеспечивающих успешное решение всех задач, связанных с продвижением казахстанских продовольственных товаров на мировой продовольственный рынок.

Более того, для крупных межотраслевых продовольственных комплексов с полным циклом производственной и коммерческой деятельности вполне доступны различные формы экспансии агробизнеса Казахстана. Выход на внешние рынки следует начинать с их освоения в сопредельных странах. Затем, по мере укрепления конкурентных преимуществ, переходить в страны с развитой рыночной экономикой вплоть до организации сети розничной фирменной торговли, а также предприятий общественного питания, в том числе с казахской национальной кухней.

Решающее значение в глобальной конкурентной борьбе следует отвести организации крупных интегрированных продовольственных комплексов с различными вариантами отраслевого состава, организационной структуры и стратегического управления. При этом следует особо подчеркнуть, что малые и средние предприятия агробизнеса могут активно взаимодействовать с крупномасштабными межотраслевыми структурами. Такое взаимодействие может включать широкий спектр кратко-, средне- и долгосрочных контрактов на поставку малыми и средними агроформированиями различных видов сельскохозяйственного сырья, полуфабрикатов, оказание специализированных услуг и проведение отдельных видов сельскохозяйственных работ. Плодотворность сотрудничества малого, среднего и крупного производства подтверждается многолетним опытом развитых стран.

Транснациональная корпорация “Юнилевер” (Unilever), осуществляющая полный цикл агропромышленного производства в глобальном масштабе, включает более 250 крупных производственных и коммерческих предприятий, которые тесно связаны с несколькими тысячами субподрядных малых и средних фирм более чем в ста странах.

В зависимости от природно-климатических, экономико-географических, социально-политических и других факторов определяется специализация, объемы производственно-коммерческой деятельности и многие другие характеристики агробизнеса конкретных подразделений корпорации и ее интегрированных субподрядных малых и средних структур. В соответствии с агропочвенным потенциалом и климатической зоной базовые подразделения “Юнилевер” занимаются интенсивным земледелием и выращивают самые разнообразные сельскохозяйственные культуры.

Инжиниринговые подразделения этой корпорации занимаются реализацией инвестиционных проектов по мелиорации земель в 28 латиноамериканских и африканских странах. В 42 странах вблизи крупных городов функционируют принадлежащие «Юнилевер» или субподрядным фирмам крупные животноводческие комплексы, мясокомбинаты, молокозаводы и другие перерабатывающие предприятия, ориентированные на производство продовольственных товаров для обслуживания потребностей продовольственных рынков густонаселенных регионов. В то же время в регионах, удаленных от крупных продовольственных рынков, располагаются подразделения «Юнилевер», ориентированные на производство различных видов консервированной продукции, которая выдерживает длительные сроки хранения, транспортировки и постепенной реализации [2].

В целом корпорация демонстрирует высокую устойчивость производственно-коммерческой деятельности благодаря гибкой организационной структуре, объединяющей малые, средние и крупные предприятия в рамках широко диверсифицированных агроформирований.

Приведенный пример убедительно показывает, что точка зрения о низкой эффективности крупных организационных структур в АПК, широко распространенная в первые годы рыночных преобразований в Казахстане, явно расходится с объективными тенденциями развития современного рыночного хозяйства.

Крупные продовольственные комплексы, создаваемые на принципах жесткой централизации в рамках командно-административной системы, не могли стать конкурентоспособными в условиях рыночной экономики. Вместе с тем некорректно противопоставлять малые, средние и крупные агроформирования. Из мировой практики известно, что локальные продовольственные рынки в основном снабжаются местными производителями продуктов питания. Следовательно, крупные и мелкие агроформирования взаимодополняют друг друга на локальных и региональных продовольственных рынках [3].

Для выхода на международный рынок продуктов питания и ведения конкурентной борьбы с транснациональными продовольственными корпорациями можно утверждать, что Казахстан нуждается в формировании крупномасштабных агрокорпораций. Перспективными являются широко диверсифицированные формы организации агроформирований с подключением в рамках интеграции специализированных средних агрокомпаний и узкоспециализированных предприятий малого агробизнеса [3].

Таким образом, решение задачи по вхождению в число конкурентоспособных стран в сфере производства продовольственных товаров связано, в первую очередь, с государственной поддержкой формирования казахстанских крупномасштабных агрокорпораций, которые будут на равных конкурировать с транснациональными продовольственными корпорациями. Это не означает, что малые и средние предприятия аграрной сферы должны оставаться без государственной поддержки. Однако целевые ориентиры в отношении крупномасштабного агробизнеса и менее концентрированных структур будут существенно отличаться.

Достаточно возникновения незначительного повышения предложения над спросом на продовольственном рынке – и возможности функционирования на полную мощность значительно сокращаются. Следовательно, крупные агропредприятия нуждаются в диверсификации рынков сбыта, предполагающей экспансию на национальные рынки других стран [4]. Реализация стратегических целей крупного агробизнеса по наращиванию экспорта продуктов питания с высокой добавленной стоимостью предполагает активную и постоянную государственную поддержку. Еще более мощная поддержка государства необходима для создания производственных подразделений казахстанского крупного агробизнеса на территории сопредельных стран, а затем в высокоразвитых странах.

Для крупного интегрированного агробизнеса очень важно, чтобы государство проводило последовательную работу по улучшению экологических характеристик, по снижению загрязнения почвы, воды и воздуха вредными выбросами промышленных предприятий. Производство экологически чистой продовольственной продукции невозможно в регионах, в которых негативное воздействие вредных выбросов превышает предельно допустимые нормы. В этой связи особое внимание уделяется работе по внедрению в производство системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами. В настоящее время 31 предприятие ввело такую систему, а 73 находятся на стадии внедрения. Кроме того, 74 отечественных стандарта качества гармонизированы с международными [4].

Конкурентные преимущества крупного агробизнеса повышают привлекательность развития интегрированных межотраслевых продовольственных комплексов для государства. Действительно, реализация стратегии «Казахстан-2030» прямо связана с поэтапным преобразованием продовольственной сферы, означающим переход от низкопродуктивной экстенсивной и высокзатратной модели к высокопроизводительной, интенсивной

модели функционирования данной отрасли, которая позволит обеспечить реальную конкурентоспособность на мировых рынках не только сельскохозяйственного сырья, но и казахстанских продовольственных товаров.

Государственная поддержка ускоренного формирования современных крупномасштабных межотраслевых продовольственных комплексов непосредственно связана с построением высокоиндустриального общества и решением задач по развитию социальной рыночной экономики. Кроме того, создание крупного конкурентоспособного агробизнеса поможет государству решить большое число задач устойчивого социально-экономического развития [5].

Мелкий и средний казахстанский агробизнес не может создать достаточное количество новых рабочих мест. В то же время аграрный потенциал Казахстана используется малоэффективно, даже на внутреннем рынке высока доля импортируемых продуктов питания, в том числе мясной и молочной продукции из Кыргызстана, России, Украины, Молдовы и многих других стран [5].

Глубокая модернизация продовольственной сферы путем формирования крупномасштабных диверсифицированных структур агробизнеса может внести реальный вклад в обеспечение устойчиво высоких темпов роста ВВП. Важно отметить, что ускоренное социально-экономическое развитие Казахстана уже в ближайшие годы приведет к су-

щественному повышению внутреннего спроса на высококачественные продовольственные товары, что также будет способствовать увеличению вклада продовольственного комплекса в рост ВВП [6]. В целом формирование межотраслевых продовольственных комплексов будет способствовать развитию конкурентоспособной продовольственной сферы и решению макроэкономических задач устойчивого социально-экономического развития Казахстана на стратегическую перспективу.

Литература

1. *Есполов Т.И.* Эффективность агропродовольственного комплекса Казахстана / Т.И. Есполов. Алматы, 2002. 448 с.
2. *Мамытбеков А.* Казахстанская правда. 25.12.2012 г. <http://www.kazpravda.kz>
3. *Кушербаев К.* Казахстан должен увеличивать переработку зерна // Материалы VI Казахстанского зернового форума "Kazgrain-2012". 27 ноября 2012 г. Астана, 2012.
4. *Молдашев А.Б.* Ценовая ситуация на зерновом рынке Казахстана с учетом мировых тенденций / А.Б. Молдашев; НИИ экономики АПК и развития сельских территорий, АО "КазАгроИнновация". Алматы, 2012. 481 с.
5. *Алшанов Р.А.* Казахстан на мировом рынке зерна / Р.А. Алшанов. Алматы, 2006. 551 с.
6. Портал "АПК-Информ-Онлайн", 2012 г.