

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЯ С.-Х. ПРОИЗВОДСТВА

Известия ТСХА, выпуск 2, 2002 год

УДК 631.1:637.5:381

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ МЯСНЫХ РЕСУРСОВ

ГРЯДОВ С.И., ЛЕОНЕНКО В.В.

(Кафедра организации с.-х. производства)

В рамках аграрного рынка страны сформировались рынки отдельных видов сельскохозяйственной продукции, среди которых одним из крупнейших является рынок мясных ресурсов, или рынок скота и птицы для убоя (скотосырья).

Под рынком мясных ресурсов мы понимаем систему отношений, сложившуюся между сельскохозяйственными производителями скота для убоя и перерабатывающими это сырье предприятиями мясной промышленности. Рынок мясных ресурсов выделяется на основе системы производственно-экономических отношений, имеющих тесные технологические и экономические связи по производству, транспортировке, переработке, хранению и сбыту скотосырья.

В связи с тем, что товар, производимый в рамках рынка мясных ресурсов, является промежуточным продуктом, сырьем для изготовления продукции конечного потребления, этот рынок является составной частью рынка скота и мясной продукции. Последний, помимо рынка мясных ресурсов (рынка сельскохозяйственного сырья), включает также рынок переработанного мяса и мясопродуктов (рынок готовой продукции) (рис. 1) [3]. Таким образом, в рамках рынка скота и мясной продукции замыкается производственная цепочка в составе: производитель сырья (скота для убоя) — промежуточный потребитель (переработчик этого сырья) — конечный потребитель готовой продукции (переработанного мяса и мясопродуктов).

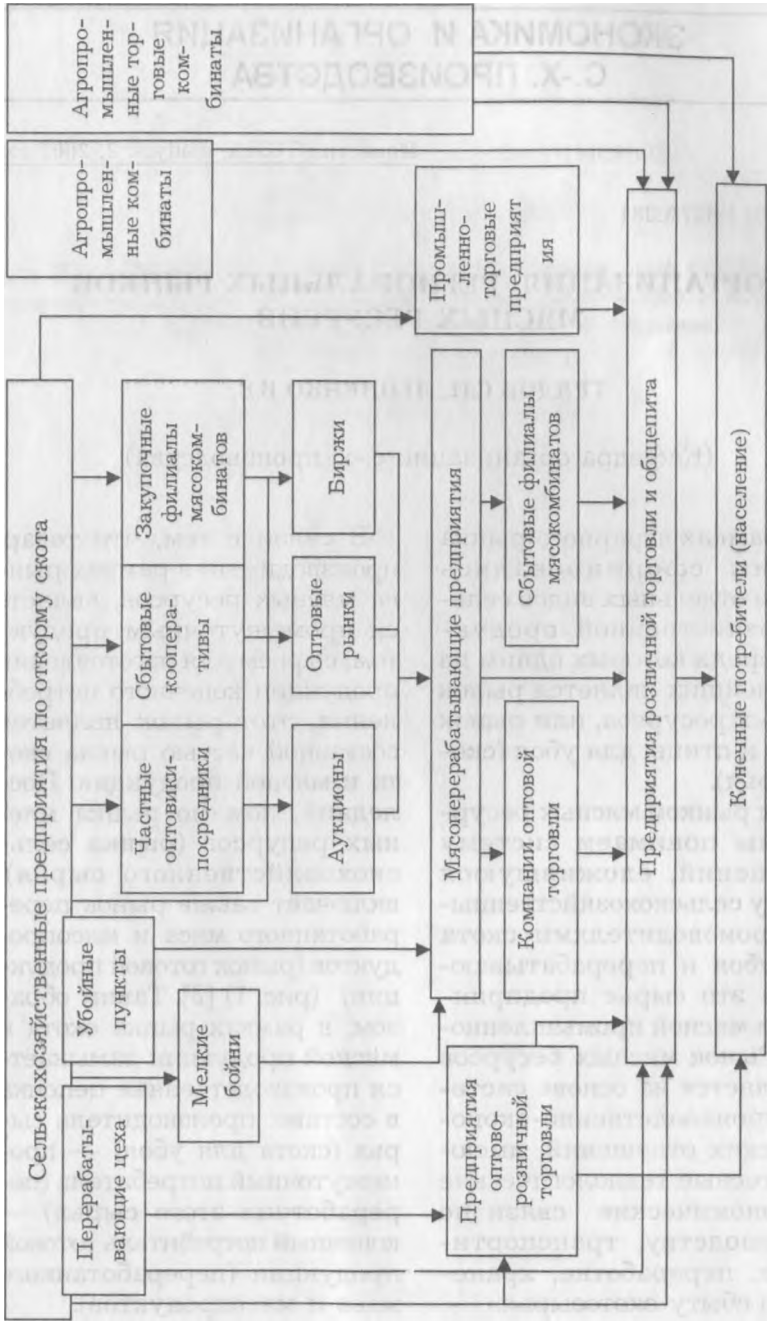


Рис. 1. Структура и строение рынка скота для уояа, переработанного мяса и мясной продукции.

Субъектами рынка мясных ресурсов являются производители скота и птицы для убоя: сельскохозяйственные предприятия различных организационно-правовых форм, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения, а также потребители этого сырья — предприятия мясоперерабатывающей промышленности. Эти субъекты строят свои взаимоотношения как непосредственно (так называемые прямые связи), так и при помощи различных посреднических структур: закупочных организаций, транспортных компаний, информационных служб, пользуются услугами других организаций, как входящих в инфраструктуру данного рынка, так и существующих вне его.

Изучение проблемы позволяет сделать вывод о том, что рынок мясных ресурсов, как и любой другой рынок, характеризуется спросом и предложением. Предложение рынка мясных ресурсов — это масса скота, птицы и продуктов их переработки, которые находятся на рынке или могут быть доставлены на него для превращения их формы из товарной в денежную. Предложение формируется производителями и поставщиками сырья и характеризуется структурой производства скота и птицы

по видам, а также удельным весом отдельных товаропроизводителей в общем объеме производства.

Предложению скота для убоя свойственны внутригодовая цикличность, связанная со спецификой производства продукции и прежде всего с сезонностью ее производства. Зависимость предложения скота для убоя от сезонных условий производства объясняется прежде всего тем, что у сельскохозяйственных товаропроизводителей отсутствует надежная кормовая база, которая позволила бы им обеспечивать поголовье достаточным количеством полноценных кормов на протяжении всего года. Именно сезонным дисбалансом кормления животных объясняется снижение объемов предложения скота для убоя в январе-апреле, следствием чего является рост цен на скотосырье в этот период. В то же время себестоимость живой массы скота, откормленного в пастбищный период, значительно ниже, чем в стойловый, в связи с использованием более дешевых кормов. Это приводит к тому, что сельскохозяйственные производители стремятся реализовать большую часть скота для убоя по завершении пастбищного периода, что вызывает увеличение объемов его

предложения в августе-октябре, следствием чего является падение цен на скотосырье.

Сезонное производство скота для убоя вызывает необходимость создавать и резервировать дополнительные мощности по переработке и хранению продукции, создавать товарные запасы, что отрицательно сказывается на себестоимости конечной продукции (переработанного мяса и мясопродуктов), приводит к увеличению ее потерь в процессе заготовок и хранения. Перерабатывающие мощности мясокомбинатов работают с перегрузкой в период массового предложения сырья и простаивают в период его рыночного дефицита. В то же время сельскохозяйственные товаропроизводители, реализуя большую часть скота в периоды с неблагоприятной рыночной конъюнктурой, теряют часть возможной выручки.

В целом ценовые и конъюнктурные колебания на анализируемом рынке повышают производственные и коммерческие риски хозяйствующих субъектов, в результате снижается эффективность функционирования рынка как системы. Это делает необходимой разработку экономических механизмов, позволяющих преодо-

леть или смягчить сезонность предложения скота для убоя на рынке.

Анализ показывает, что объем предложения скотосырья зависит от концентрации (плотности) его производства, т. е. объемов производства скотосырья в расчете на единицу площади (га, км²). В свою очередь, плотность производства скота определяется специализацией и размерами сельскохозяйственных товаропроизводителей, их специализацией, уровнем и эффективностью производства в отраслях животноводства мясного направления, уровнем товарности продукции, наличием производственных мощностей по его переработке и степени их использования и другими факторами. Чем выше концентрация производства скота для убоя, тем выше (насыщеннее) предложение сырья на рынке мясных ресурсов.

Спрос рынка мясных ресурсов — это предъявленная на нем потребность в скоте и птице для убоя. Спрос формируют перерабатывающие предприятия мясной промышленности. Отличительной особенностью спроса на анализируемом рынке является его промежуточность, производность, поскольку предприятия мясоперерабатывающей промышленности

являются не конечными, а промежуточными потребителями. Оценивая спрос на переработанное мясо и мясопродукты, складывающийся на рынке конечных потребителей, они воспроизводят его в трансформированном виде на рынке скота и птицы.

Спецификой спроса конечных потребителей на переработанное мясо и мясопродукты является его ограниченность физиологическими границами потребления и уровнем доходов населения. При высоком уровне доходов потребление мясной продукции населением находится на уровне физиологической достаточности. Достижение уровня физиологической нормы потребления мяса и мя-

сопродуктов приводит к тому, что спрос конечных потребителей на эти продукты становится неэластичным (инфразластичным) по доходам населения и цене, т. е. изменение в определенных границах доходов потребителей и цен на переработанное мясо и мясопродукты не приведет к существенному изменению спроса. На рис. 2 этой ситуации на анализируемом рынке мяса и мясопродуктов соответствует отрезок М-Н.

В такой ситуации рост спроса на рынке скотосырья ограничен, рынок переработанного мяса и мясопродуктов насыщен продукцией, а рост массы прибыли субъектов предложения на рынке

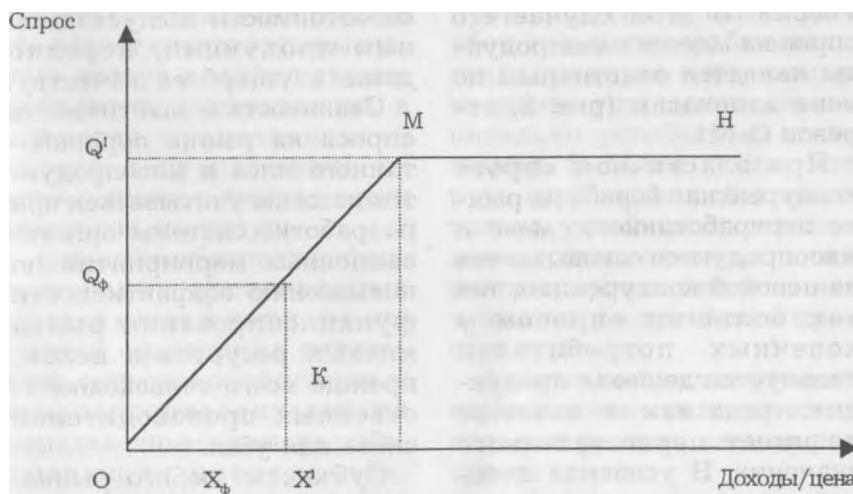


Рис. 2 Кривая эластичности спроса на мясо и мясопродукты по цене и доходам.

мясных ресурсов становится возможным лишь в результате снижения себестоимости продукции путем совершенствования организации ее производства, переработки, реализации или смещения предложения в сторону производства более качественной и дорогой продукции, например, мясных деликатесов, которой отдают предпочтение многие группы потребителей. Эта ситуация характерна для большинства развитых стран.

Иная ситуация развивается на рынке мясных ресурсов, если ограничителем спроса конечных потребителей переработанного мяса и мясопродуктов является уровень доходов населения, что характерно для современной России. В этом случае его спрос на мясо и мясопродукты является эластичным по цене и доходам (рис. 2, отрезок О-М).

При эластичном спросе конкурентная борьба на рынке переработанного мяса и мясопродуктов основывается на ценовой конкуренции, так как большим спросом у конечных потребителей пользуется дешевая продукция, тогда как ее качество не имеет первостепенного значения. В условиях ценовой конкуренции выигрывает тот, кто может произвести и поставить на рынок бо-

лее дешевую продукцию, чего проще всего можно добиться путем экономии на сырье. Большинство мясоперерабатывающих предприятий, выступающих на рынке переработанного мяса и мясопродуктов в качестве субъектов предложения, добиваются снижения издержек путем установления более низких закупочных цен на скот для убоя.

Такая ситуация на рынке переработанного мяса и мясопродуктов неблагоприятно отражается на экономическом и финансовом положении субъектов предложения скотосырья (сельскохозяйственных товаропроизводителей). Основным путем увеличения массы их прибыли в этих условиях является снижение себестоимости выпускаемой ими продукции, нередко даже в ущерб ее качеству.

Сезонность и эластичность спроса на рынке переработанного мяса и мясопродуктов должны учитываться при разработке системы организационных мероприятий по повышению эффективности функционирования рынка мясных ресурсов в целом, прежде всего сельскохозяйственных производителей скота для убоя.

Субъекты любого рынка, в том числе рынка мясных ресурсов, осуществляют свою деятельность на опре-

деленной территории, в рамках определенных границ. Наш анализ позволил установить, что основным системным признаком, формирующим региональные рынки мясных ресурсов, является географическое место их функционирования, то есть территория, которую они охватывают своими действиями. По нашему мнению, в качестве критерия географической ограниченности этих рынков могут быть приняты одинаковые условия конкуренции: взаимосвязанность спроса, наличие таможенных барьеров, национальные (местные) предпочтения, различия в ценах, транспортные издержки, замещаемость предложения. Правильное определение границ региональных рынков позволяет определить рыночный статус хозяйствующих субъектов, выступающих в качестве представителей спроса и предложения на этих рынках, а значит, и тип рыночной структуры.

Важной особенностью формирования региональных рынков мясных ресурсов является ориентация отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей на определенные мясоперерабатывающие предприятия, что связано со спецификой предлагаемой ими продукции, в частности ее низкой

транспортабельностью. Перерабатывающие предприятия, представляя на рынках скотосырья спрос, выступают на этих рынках локальными организующими центрами, притягивая к себе субъектов предложения. В результате вокруг мясоперерабатывающих предприятий формируется совокупность постоянных поставщиков скота для убоя, которую принято называть сырьевой зоной (сырьевой базой) данного предприятия, в рамках которой складываются определенные взаимоотношения между субъектами спроса и предложения.

Таким образом, региональным рынком мясных ресурсов следует считать совокупность сельскохозяйственных производителей скота для убоя и мясоперерабатывающих предприятий, между которыми установились относительно устойчивые отношения. В связи с тем, что речь идет именно об относительно устойчивых отношениях, границы региональных рынков мясных ресурсов изменяются во времени и пространстве.

Анализ показывает, что на стабильность границ региональных рынков мясных ресурсов влияют:

—форма отношений, сложившаяся между сельскохозяйственными произво-

дителями скота для убоя и мясоперерабатывающими предприятиями. Чем больше привязаны субъекты рынка друг к другу путем взаимных обязательств, отношений собственности или иным образом, тем более устойчивыми являются границы сырьевых зон, а значит, и границы региональных рынков;

— близость других мясоперерабатывающих предприятий. В зонах с относительно высокой плотностью их расположения сельскохозяйственным товаропроизводителям легче переключаться на более выгодного потребителя своей продукции. По этой причине сырьевая зона отдельного мясоперерабатывающего предприятия может значительно изменяться во времени;

— развитость транспортных и коммуникационных путей и уровень транспортных затрат. Хорошо развитые транспортные и коммуникационные пути увеличивают число потенциальных деловых партнеров, а значит, и возможности их выбора, что приводит к более частой их смене и большей изменчивости границ региональных рынков. Высокие затраты на транспортировку скота для убоя снижают возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей по сбыту продукции,

в результате уменьшается возможный радиус ее сбыта и как следствие — число потенциальных и реальных покупателей, и наоборот;

— плотность производства скота для убоя в зоне деятельности мясоперерабатывающего предприятия: чем она выше, тем меньшую сырьевую зону это предприятие должно иметь для загрузки своих мощностей, что, как правило, положительно сказывается на стабильности размеров регионального рынка, его управляемости и контролируемости;

— наличие и состояние производственных мощностей мясоперерабатывающих предприятий: их размеры напрямую влияют на размеры региональных рынков скотосырья;

— платежеспособность мясоперерабатывающих предприятий — этот фактор в настоящее время нередко является решающим при выборе рыночных партнеров сельскохозяйственными производителями скота для убоя;

— уровень и динамика цен на скот для убоя и другие.

В связи с изменчивостью во времени и пространстве большинства перечисленных факторов границы региональных рынков скотосырья являются менее четкими и

непостоянными по сравнению с административно-территориальными. Однако при определении размеров этих рынков именно границы, установленные на основе сложившегося фактического взаимодействия субъектов спроса и предложения, следует принимать как наиболее существенные. В этих границах формируются и развиваются взаимоотношения между сельскохозяйственными производителями скота для убоя и мясоперерабатывающими предприятиями, на их стыках происходит конкурентная борьба, определяется конъюнктура рынка мясных ресурсов.

Большой частью отдельные региональные рынки связаны между собой, хотя столь же часто они конкурируют друг с другом.

Изучение проблемы показывает, что организация региональных рынков мясных ресурсов заключается в создании их структуры, установлении устойчивых горизонтальных связей между предприятиями сельскохозяйственной сферы, межотраслевых отношений (вертикальных связей), охватывающих все стадии производства скота для убоя, заготовки, транспортировки, переработки, хранения, реализации скотосырья, а также развитие интеграционных процес-

сов в рамках рынка. Без устойчивых связей, взаимодействия компонентов, т. е. без структуры, региональный рынок мясных ресурсов перестанет существовать как система. Наличие структуры — условие накопления качественных изменений внутри системы, являющихся необходимой предпосылкой для ее последующего развития и возможного преобразования [2].

Одним из важнейших элементов функционирования региональных рынков мясных ресурсов, определяющих их эффективность, является система межотраслевых связей сельскохозяйственных производителей скота для убоя с мясоперерабатывающими предприятиями и другими субъектами рынка.

Для успешного осуществления деятельности, связанной с долгосрочным характером производственных процессов, сельскохозяйственным товаропроизводителям уже при обосновании масштабов этой деятельности (т. е. на стадии планирования) необходимо точно знать, что произведенная ими продукция будет востребована и реализована по определенным ценам. С другой стороны, мясоперерабатывающие предприятия для обеспечения эффективного

осуществления своей деятельности заинтересованы в заблаговременном получении информации о возможных объемах поставок скотосырья, его качестве, уровне цен. Этого можно добиться только при таких взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, которые носят долгосрочный стабильный характер.

Помимо стабильного характера связей, структура региональных рынков мясных ресурсов должна отличаться простотой. Выполнение этого требования предполагает создание на основе организации прямых коммуникативных каналов и каналов товародвижения линейной организационной структуры рынка и максимальное исключение из каналов товародвижения торговых посредников, осуществляющих покупку и последующую перепродажу товара, оказывающих иные услуги (информационные, консультационные, маркетинговые и др.) в процессе перемещения товаров между сопряженными сферами. Такая структура рынка обеспечивает гибкие связи между его участниками и позволяет быстро реагировать на запросы конечных потребителей за счет более быстрого прохождения товара и информации. При этом снижаются искажения информации при ее переда-

че (устраняется эффект «испорченного телефона»), что особенно важно в быстроменяющейся нестабильной среде, уменьшаются потери продукции в процессе товародвижения.

Линейная организация региональных рынков мясных ресурсов благодаря исключению посреднического буфера способствует минимизации количества участников всей системы, что приводит к эффекту групповой идентификации: отдельные участники в большей степени связывают свой успех с успехом группы, принадлежность к которой они ощущают.

Обобщение имеющегося отечественного и мирового опыта показывает, что горизонтальные связи и межотраслевые отношения субъектов региональных рынков мясных ресурсов принимают различные формы, среди которых наибольшее распространение получили: свободные рыночные отношения; договорные отношения (контрактная интеграция); полная интеграция.

Свободные рыночные отношения — отличительная черта экономики свободной конкуренции, для которой характерно наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов товара. Их отношения строятся на основании

рыночных сделок, которые совершаются хаотично и носят разовый характер.

Преимуществом такой формы отношений является полная независимость субъектов рынка, свобода выбора наиболее выгодных в текущей ситуации и перспективных партнеров. Основным ее недостатком является высокая степень неопределенности этих отношений и как следствие — высокая степень коммерческих рисков деятельности отдельных хозяйствующих субъектов на рынке, из чего вытекает невозможность долгосрочного прогнозирования деятельности его участников. Кроме того, в условиях экономической разобщенности хозяйствующих субъектов, сопровождающей такую систему отношений, когда межотраслевые связи ограничиваются актом купли — продажи скота и птицы, трудно согласовать, а тем более реализовать на практике разнонаправленные интересы противостоящих в сделках сторон со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Более приемлемой для большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей формой взаимоотношений с мясоперерабатывающими предприятиями в рамках региональных рынков мясных ресурсов являются

договорные отношения (контрактная интеграция).

Со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей стимулами для заключения договорных отношений на реализацию скота для убоя можно считать:

1. Снижение рыночного риска, размер которого определяется, с одной стороны, уровнем спроса и предложения и колебаниями цен, с другой — уровнем специализации и интенсивности производства. Рыночный риск является для товаропроизводителя высоким, если количество альтернатив сбыта и направлений использования производимой им продукции мало. Такая ситуация возникает в следующих случаях:

недостаточные внутренние возможности товаропроизводителя самостоятельно использовать произведенную продукцию;

низкая готовность конечных потребителей к приобретению продукции (в случае ее прямого сбыта);

высокая концентрация рыночных партнеров (конкуренция производителей) при незначительном количестве покупателей;

плохая хранимость и транспортабельность продукции;

большое рыночное пространство, низкий уровень

развития транспортной инфраструктуры, что типично для рынка мясных ресурсов.

Развивая договорные отношения с мясоперерабатывающими предприятиями, сельскохозяйственные производители скота для убоя получают гарантированный канал сбыта своей продукции.

2. Возможность применения современных технологий производства. Заготовители скотосырья нередко предлагают сельскохозяйственным товаропроизводителям в качестве дополнительных условий контракта квалифицированные консультации по селекции животных, технологии выращивания и откорма скота для убоя.

3. Финансирование производства скотосырья со стороны заготовителя: при заключении контракта мясоперерабатывающее предприятие часть суммы, указанной в договоре, может выдавать в виде аванса под будущую поставку продукции на более льготных основаниях по сравнению с кредитными средствами, которые мог бы получить сельскохозяйственный товаропроизводитель из других источников. В таком случае аванс выступает в качестве источника финансирования инвестиций товаропроизводителя. Регулируемое на основании договоров

финансирование производства скотосырья может распространяться как на долгосрочные вложения, так и на средства потребления (корма, средства защиты животных и др.).

Для предприятий мясоперерабатывающей промышленности побуждающими мотивами для организации поставки скотосырья на основании договоров контракта выступают:

упрощение оперативного и среднесрочного управления текущей и планирования будущей деятельности: договорные соглашения по количеству и срокам поставки сельскохозяйственного сырья облегчают перерабатывающим предприятиям переговоры с субъектами других сфер производства и торговли;

облегчение сбыта: мясоперерабатывающие предприятия, обеспечив на основании договоров стабильность поставки сельскохозяйственного сырья, могут вести конкретные переговоры о будущих поставках готовой продукции торговым предприятиям;

загрузка производственных мощностей: на основании договорных соглашений происходит координация объема поставок сельскохозяйственного сырья с производственными мощностями мясоперерабатывающих предприя-

тий, а текущее предложение сырья приводится в соответствие со сложившимся на рынке спросом на готовую продукцию;

возможность влияния на качество поставляемого сельскохозяйственного сырья: мясоперерабатывающие предприятия могут устанавливать в договорах контрактации условия о породах животных, технологии производства продукции и др.;

стабилизация сырьевой базы мясоперерабатывающих предприятий, их возможности целенаправленного управления развитием сырьевой базы.

При существенных преимуществах договорных отношений (контрактной интеграции) субъектов рынка нельзя забывать о сопряженных с их организацией трудностях. Главной из них является проблема установления приемлемого для всех субъектов рынка уровня цен реализации. Эта проблема возникает в связи с невозможностью предугадать развитие динамики цен на рынке конечной продукции по следующим причинам:

в постоянно меняющихся рыночных условиях практически невозможно более или менее точно осуществлять ценовое прогнозирование;

у отдельного сельскохозяйственного товарпроиз-

водителя в отличие от его партнера по контракту зачастую отсутствуют сведения об общей ситуации на рынке, в связи с чем он может не иметь представления о сложившейся цене рыночного равновесия;

на полиполистических сельскохозяйственных рынках, где против множества товаропроизводителей выступает ограниченное число закупочных и перерабатывающих предприятий (типичным примером является рынок скота и птицы для убоя), нередкими являются случаи ценовой дискриминации (в данном случае — со стороны мясоперерабатывающих предприятий);

контрактная интеграция ограничивает свободу деятельности участников рыночных отношений в возможности распоряжаться продукцией, которая должна быть поставлена по договору контрактации, реализовать ее по более выгодному в данный момент каналу.

Контрактная интеграция является наиболее апробированной на практике как в нашей стране, так и в развитых зарубежных странах схемой организации региональных рынков мясных ресурсов. Однако эта форма взаимоотношений субъектов рынка предполагает обеспечение взаимовыгодных и

равноправных условий, исключающих в процессе заключения и исполнения контрактов проявление любых форм дискриминации одних субъектов рынка другими, взаимное согласие и заинтересованность участвующих в соглашении сторон. Опыт показывает, что в настоящее время на большинстве региональных рынков мясных ресурсов в нашей стране такие условия не созданы. Поэтому взаимоотношения сельскохозяйственных товаропроизводителей с мясоперерабатывающими предприятиями, основанные на контрактной интеграции, в ближайшее время не будут достаточно распространенными.

Из всех возможных форм отношений участников региональных рынков мясных ресурсов наиболее полно установленным выше требованиям стабильности и простоты отвечают отношения, построенные на основе полной интеграции. Отличительной особенностью этих отношений является, как правило, полная утрата хозяйственной самостоятельности субъектами предпринимательской деятельности, выбравшими данную форму отношений. Контроль над предприятиями-смежниками достигается путем их присоединения (АО «Смолмясо» Смоленской области) или слияния

(ЗАО «Агрофирма «Нива-Верховье» Орловской области, АО «Восток» Новосибирской области) с предприятием-интегратором. В последнее время процесс полной интеграции субъектов региональных рынков мясных ресурсов происходит в России все более активно, а интегрированные формирования сельскохозяйственных производителей скота для уояа и мясоперерабатывающих предприятий получают все большее распространение.

Основным при формировании интегрированной системы взаимоотношений субъектов рынка является принцип экономической целесообразности, что принято выражать как соотношение [1]:

$$\Sigma Z(q_i) > Z(\Sigma q_i),$$

где q_i — продукция последовательных стадий переработки (в нашем случае — скотосырье и переработанное мясо); $\Sigma Z(q_i)$ — общие издержки выпуска i -го товара в рамках отдельных производств; $Z(\Sigma q_i)$ — издержки совместного выпуска.

Чем меньше издержки совместного выпуска по сравнению с издержками производства продукции разрозненно, тем выше целесообразность полной интеграции субъектов рынка.

Возможность сокращения издержек совместного вы-

пуска по сравнению с разрозненным связана прежде всего с тем, что полная интеграция позволяет снижать транзакционные издержки. У предприятий-производителей промежуточной продукции, входящих в состав интегрированного формирования, нет необходимости в сборе и обработке информации о состоянии рынка, поиске партнеров, переговорах с ними. Транзакционные издержки заменяются издержками контроля. В данном случае выигрывает от полной интеграции вполне определенно и относительно невелик.

Кроме того, полная интеграция позволяет эффективно организовать производство продукции, спрос на которую в будущем не определен. Это характерно для большинства видов сельскохозяйственной продукции, в том числе скота для убоя. Недостаточный уровень развития интеграции ставит под сомнение выполнение производственной программы сельскохозяйственных товаропроизводителей, например, по причине риска безответственного поведения их контрагентов на рынке. Полная интеграция позволяет преодолеть транзакционные издержки, вызванные этой неопределенностью, которые могут привести к существенным убыткам при производ-

стве скота для убоя вследствие не востребоваемости сырья на рынке.

Полная интеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей с предприятиями сферы переработки позволяет манипулировать полученной прибылью, при необходимости перераспределяя ее между участниками интегрированного формирования. Это, например, важно в том случае, когда государство вводит пониженные ставки налога на прибыль по некоторым видам продукции. В рамках интегрированных формирований сумма косвенных налогов (например, налога на добавленную стоимость) ниже, чем сумма, которая была бы уплачена отдельными товаропроизводителями самостоятельно.

Одним из мотивов полной интеграции на региональных рынках мясных ресурсов является также функциональная диверсификация производства, позволяющая снизить общий риск хозяйствования, что особенно важно в условиях высокой рыночной неопределенности.

Среди причин, ограничивающих осуществление полной интеграции на региональных рынках мясных ресурсов, следует отметить прежде всего то, что создание в рамках этих рынков

интегрированных формирований может существенно повлиять на структуру самих рынков. При высоком уровне консолидации мясоперерабатывающего предприятия с производителями скота для убоя, обеспечивающими поставки сырья на уровне точки безубыточности, возрастает вероятность его безответственного поведения в рамках анализируемого рынка. Преодолев риск убыточности функционирования, мясоперерабатывающее предприятие, стремясь максимизировать свою прибыль, получает возможность оказывать ценовое давление на сельскохозяйственных производителей скота для убоя, не вошедших в состав интегрированного формирования. В результате полная интеграция, инициатором которой обычно являются мясоперерабатывающие предприятия, в ряде случаев может оказаться невыгодной большинству сельскохозяйственных товаропроизводителей-участников региональных рынков мясных ресурсов.

Кроме того, данная форма связи лишает отдельных субъектов, входящих в состав интегрированного формирования, возможности свободно взаимодействовать с другими потенциальными рыночными партнерами, предлагающими более выгодные условия сделки.

Таким образом, можно сделать вывод, что ни одна из рассмотренных форм взаимоотношений субъектов региональных рынков мясных ресурсов не является идеальной и пригодной для повсеместного применения. Поэтому при организации конкретного рынка необходим поиск оптимального сочетания свободных рыночных отношений, контрактной и полной интеграции, при этом в каждом конкретном случае должны учитываться особенности формирования и функционирования регионального рынка, его состояние, желания и намерения отдельных участников.

Изучение имеющегося опыта показывает, что одним из реальных путей усиления рыночных позиций большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках региональных рынков мясных ресурсов в настоящее время является их кооперация в сфере сбытовой деятельности, основанная на разработке единой стратегии поведения участников кооперации на рынке. Координация деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, заключивших соглашение о сотрудничестве, оказывает такое же влияние на рыночную цену, что и одно крупное предприятие. Объединение

усилий относительно мелких, ранее разрозненно действовавших сельскохозяйственных товаропроизводителей при достижении определенного масштаба производства и концентрации сбыта в рамках потребительского сбытового кооператива позволяет им получить реальную рыночную власть, то есть возможность оказывать влияние на цены, а значит, преодолеть негативные последствия доминирования на рынке субъектов других сфер.

Важным направлением совершенствования организации региональных рынков мясных ресурсов является создание адекватной рынку инфраструктуры. Она представляет собой совокупность организаций и лиц, осуществляющих деятельность в рамках этих рынков в качестве субъектов, организационно и материально обеспечивающих (облегчающих) основные рыночные процессы — взаимный поиск друг друга продавцами и покупателями, товародвижение, обмен товаров на деньги, а также хозяйственно-экономическую и финансовую деятельность рыночных структур. В качестве торговых посредников выступают предприятия и организации разных форм собственности и организационно-правовых форм: оптовые, оптово-розничные, роз-

ничные (крупно-и мелко-розничные), общественного (массового) питания, а также организации, способствующие свободному движению товаров и услуг: биржи, ярмарки, коммерческие банки, страховые компании, консультационные и информационно-маркетинговые фирмы и др.

В состав инфраструктуры региональных рынков мясных ресурсов должна быть включена материально-техническая база, используемая для хранения, транспортировки и реализации сырья, а также вспомогательные службы, то есть совокупность субъектов, облегчающих процессы товародвижения в рамках этих рынков.

К функциям инфраструктуры региональных рынков мясных ресурсов мы относим материально-техническое обеспечение субъектов спроса и предложения, транспортировку скота для убоя, информационное и маркетинговое обслуживание, сервис, рекламу, денежные операции с поставщиками и покупателями и др.

В современных условиях особую значимость приобретает организация системы информационного обеспечения региональных рынков мясных ресурсов. Для обеспечения нормальной работы рыночного механизма участни-

ки экономических отношений должны располагать полной информацией о состоянии и тенденциях развития рынка, иметь свободный доступ к информации о ценах, качестве продукции и тд.

Между тем каждому участнику рынка доступен лишь ограниченный массив информации. Отсутствие у них полной информации о состоянии рынка, объекте сделки, условиях ее осуществления и возможных последствиях можно объяснить следующими причинами:

получение информации связано с затратами ресурсов. Рациональный экономический агент не будет платить за информацию больше того уровня, на котором предельные издержки на ее получение превышают предельный доход от ее использования;

информация не всегда надежна. Даже если информация, получаемая экономическим агентом сегодня, была точной, завтра она может устареть в силу изменения экономической среды и, следовательно, на нее нельзя будет более полагаться при принятии предпринимательских решений;

экономические агенты не в состоянии запомнить, переработать и рационально использовать весь объем доступной им информации, поэтому они

вынуждены отбирать для хранения и непосредственного практического использования только наиболее важную информацию, при этом часть совокупной информации неизбежно теряется;

не все экономические агенты обладают достаточными знаниями и навыками, которые позволили бы им адекватно переработать поступающую к ним информацию.

Кроме того, нужно учесть, что региональные рынки мясных ресурсов относятся к таким отраслевым рынкам, где в силу обстоятельств отдельные производители сельскохозяйственной продукции не в состоянии самостоятельно отследить и оплатить весь необходимый им массив информации о ценах и спросе.

Не имея всей необходимой информации, хозяйствующие субъекты не могут принять правильного решения, в результате происходит неэффективное распределение и использование имеющихся ресурсов, снижается эффективность коммерческой деятельности поставщиков и потребителей продукции. Обладание же полной информацией о состоянии рынков не просто определяет результаты экономической деятельности хозяйствующих субъектов, но нередко становится фактором их выживания.

Выводы

1. Рынок мясных ресурсов (скотосырья) — составная часть рынка скота и мясной продукции, который включает также рынок переработанного мяса и мясопродуктов. Субъектами рынка мясных ресурсов являются сельскохозяйственные производители скота для убоя и потребители этого сырья — предприятия мясоперерабатывающей промышленности.

2. В условиях эластичного спроса конкурентная борьба на рынке переработанного мяса и мясопродуктов основывается на ценовой конкуренции. Мясоперерабатывающие предприятия, выступающие на этом рынке в качестве субъектов предложения, добиваются снижения издержек на свою продукцию путем установления более низких закупочных цен на скотосырье, что приводит к ухудшению экономического положения субъектов предложения (сельскохозяйственных производителей скота для убоя).

3. Основной системный признак, формирующий региональный рынок мясных ресурсов, — территория, которую он охватывает своими действиями. Границы региональных рынков изменяются во времени и в пространстве.

4. В зависимости от условий хозяйствования отноше-

ния субъектов региональных рынков мясных ресурсов принимают форму свободных рыночных отношений, контрактной и полной интеграции. Однако в современных условиях наиболее реальным путем усиления рыночных позиций сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе производителей скота для убоя, является кооперация в сфере сбытовой деятельности.

5. Одним из основных направлений организации региональных рынков мясных ресурсов является создание соответствующей инфраструктуры, под которой понимается совокупность объектов, обеспечивающих процессы товародвижения в рамках этих рынков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдеева С.В., Розанова Н.М.* Теория организации отраслевых рынков: Учебник. М.: ИЧП Изд-во Магистр, 1998. — 2. *Демченко А.Ф.* Кооперация в животноводстве: проблемы связей и отношений. Теория и практика. М.: ВНИЭТУСХ, 1994. — 3. *Павлов К.В.* Организация производства говядины в региональном мясном подкомплексе в условиях рыночных отношений — Канд. дис., М., 1993.

*Статья поступила
10 октября 2001 г.*