



Проектно-учебная лаборатория
антикоррупционной политики



Центр антикоррупционных
исследований и инициатив
«Трансперенси Интернешнл – Р»

Государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский университет –
Высшая школа экономики»

Проектно-учебная лаборатория антикоррупционной политики

Отчет по исследованию на тему

**Коррупция в молочной отрасли и оценка ее влияния на
стоимость молока**

Авторы:

Константинова Любовь

Исследователь Центра ТИ-Р

Поминов Антон

Директор по исследованиям Центра ТИ-Р

Москва 2012

Содержание

СОДЕРЖАНИЕ	2
ВВЕДЕНИЕ	3
ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА МОЛОКА.....	5
Производство молока	8
Переработка молока	10
МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	11
КОРРУПЦИОННЫЕ РИСКИ В ПРОИЗВОДСТВЕ СЫРОГО МОЛОКА	13
Барьеры на входе	13
Контролирующие органы в производстве.....	16
Административное давление в регионах	19
Коррупция в частном секторе: откаты	23
КОРРУПЦИОННЫЕ РИСКИ В ПЕРЕРАБОТКЕ МОЛОКА	24
Контролирующие органы в переработке.....	25
Коррупция в частном секторе.....	28
КОРРУПЦИОННЫЕ И ДРУГИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОКА	30
Рынки	30
Традиционная розница	31
Розничные сети	32
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОРРУПЦИИ НА СТОИМОСТЬ МОЛОКА	39
СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ДЛЯ РОССИИ, А ТАКЖЕ РЫНОЧНЫЕ ПРИЧИНЫ ВЫСОКОЙ ЦЕНЫ НА МОЛОКО	41
Кризис молочной отрасли в России	42
Дефицит квалифицированных кадров	44
Сезонность.....	46
Распределение сил в производственной цепочке.....	48
Адаптация фермеров к ситуации на рынке	50
Наценка розничной сети на молоко.....	51
ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	53
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	55
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	57
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	62

Введение

По данным Индекса взяткодателей 2011, составленного Transparency International¹, бизнес в России использует подкуп государственных служащих или подкуп в межкорпоративных отношениях чаще, чем в других странах. Тем не менее, в нашем распоряжении практически нет надежных данных об объемах коррупционного рынка в той или иной отрасли, а также о том, с какими именно издержками приходится сталкиваться бизнесменам.

Мы предполагаем, что в результате возникновения необходимости решать проблемы с помощью неформальных платежей у предпринимателя происходит увеличение издержек, и, соответственно, часть этих издержек рано или поздно перекладывается на потребителя, то есть коррупция может влиять на увеличение цен товаров и услуг. Более того, неформальные платежи, которые приходится совершать предпринимателям, зачастую не сопровождаются никакой встречной услугой, что позволяет нам говорить о проблеме избыточного регулирования, а также о том, что российский бизнес часто подвергается коррупционному вымогательству.

В данном исследовании мы выбрали рынок молока, для того чтобы выяснить с какими коррупционными издержками приходится сталкиваться бизнесу в этой отрасли и оценить влияет ли коррупция на розничную цену молока. Мы остановились на этом рынке, так как молоко – это товар первой необходимости, который покупают и бабушки, и студенты, и топ-менеджеры крупных компаний. Следовательно, интересно узнать, приходится ли платить за коррупцию обычному потребителю.

Целью нашего исследования является выяснить, с какими коррупционными проблемами и рисками приходится сталкиваться предпринимателям на каждом этапе производственной цепочки молока и оказывает ли это влияние на конечную стоимость литра молока в розничной продаже.

Основная гипотеза состоит в том, что на каждом этапе производственной цепочки помимо стандартной добавочной стоимости на цену продукта влияют коррупционные издержки, что увеличивает розничную цену литра молока для потребителя.

Мы провели 14 экспертных интервью со специалистами в области исследования потребительских рынков, представителями фермерских хозяйств и агрохолдингов, а также с сотрудниками перерабатывающих компаний. Интервью проводились в два этапа. Первый этап в период с июня 2011 по июль 2011. Второй этап в период с ноября 2011 по

¹ Bribe payers index 2011 full report // URL<<http://bpi.transparency.org/results/>>

декабрь 2011.

Результаты нашего исследования показывают, что на всей производственной цепочке молочный бизнес сталкивается с коррупционными ситуациями как при взаимодействии с государственными органами, так и при работе внутри производственной цепочки. Со стороны государственных органов создаются препятствия при входе на рынок; остро стоит проблема избыточного регулирования; в некоторых регионах администрация может оказывать давление на фермерские хозяйства с целью продажи молока местным заводам по переработке, а не крупным закупщикам, по цене ниже рыночной. Некоторые наши респонденты считают, что наиболее сильный негативный эффект связан именно коррупцией в частном секторе, то есть откатами со стороны закупщиков сырья, оборудования и готового продукта. Если при взаимодействии с государственными органами решение дать или не дать взятку принимает собственник бизнеса или фермер, и, возможно, будет тратить на это свои деньги или попросит у инвестора, то «откаты» менеджерам напрямую влияют на цену закупки, соответственно, это увеличивает издержки на производство товара. Кроме того, любые дополнительные издержки (связаны они с коррупцией или с условиями коммерческого договора с розничной сетью) оказывают больше влияния на цену готовой продукции малого предприятия, тогда как крупные западные компании практически могут работать, несмотря на наличие этих издержек, так как получают инвестиции от материнских компаний. Более того, по нашим данным западные компании не идут на прямое коррупционное взаимодействие, так как подчиняются западному законодательству. Однако они могут вынуждено соглашаться на сомнительные условия в договоре с розничными сетями, потому что заинтересованы в долгосрочных отношениях с ними, при этом данные условия могут являться завуалированной коррупцией.

Большая часть респондентов затруднилась оценить долю издержек на коррупцию в итоговой цене молока, несмотря на многочисленные рассуждения о коррупционных проблемах в молочной отрасли. Однако по оценкам некоторых респондентов доля коррупции (как государственной, так и коррупции в частном секторе) в цене молока составляет от 15% до 30%, то есть, если литр молока стоит 40 рублей, то потребитель может платить за коррупцию от 6 до 12 рублей за литр. Соответственно, коррупция сказывается на качестве жизни населения – они покупают даже самые необходимые продукты питания по завышенной цене.

Общие характеристики рынка молока

Прежде чем мы рассмотрим коррупционные проблемы в молочной отрасли необходимо дать общую характеристику рынку. По данным Министерства сельского хозяйства России валовой надой молока в хозяйствах всех категорий в 2011 году составил 31 741,6 тыс. тонн², что на 105,7 тыс. тонн меньше, чем за 2010 год. Сокращение производства молока происходит не первый год, это приводит к дефициту молока и увеличению цены, а также способствует росту импорта (особенно из стран СНГ). Эксперты же считают, что посчитать весь объем производства молока в нашей стране практически невозможно из-за его неоднородности. По данным перерабатывающих компаний, на переработку идет половина всего производимого сырого молока. То молоко, которое не идет на переработку, продается напрямую потребителям в свежем виде или после первой пастеризации, если у фермерского хозяйства есть пастеризатор. Такое молоко в основном производится в личных подсобных хозяйствах, семейных фермах или малых фермах и продается на рынках, в деревнях и в бочках в городах. Переработчики не верят в то, что население потребляет свежее молоко от производителя в тех же объемах, как и товарное молоко, переработанное во все молочные продукты: йогурты, сметану, масло, кефир и т.д. *«У нас абсолютная разница между официальной государственной статистикой, которая говорит, что в России производится около 31 млн. тонн молока, с данными переработчиков. Так называемого товарного молока мы (все переработчики) покупаем около 16 млн. тонн. Куда деваются остальные 15 млн. тонн – для нас это большая загадка. Наша статистика говорит о собственном потреблении, но то, что у нас в деревнях выпивают столько же молока, сколько мы всего берем на переработку и на йогурты, и на творог и на сливочное масло»* - считает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8).

Другой наш респондент считает, что данные государственной статистики также не отражают реальность, так как реальное производство и потребление населением молока невозможно посчитать: *«Половина (примерно 45%) молока производится на сельхозпредприятиях, где, по крайней мере, количество коров известно. Количество поступающего товарного молока на переработку известно. А сколько молока производит население - не знает никто. Росстат регулярно публикует эти данные: количество коров у населения, объем производства молока у населения»* - рассуждает руководитель профессионального объединения в молочной отрасли (респондент 4).

² Рынок молока, текущая ситуация, Национальный Союз производителей молока // URL:<http://souzmoloko.ru/rinok/rinok_965.html>

Цена молока формируется в результате совершенно разных производственных цепочек. От коровы до полки в магазине молоко может двигаться несколькими способами: свежее не пастеризованное молоко реализуется на рынках, молоко с первичной пастеризацией может продаваться как на рынках, так и в магазинах, и самый распространенный тип продукта – это молоко, поступающее от фермеров к переработчикам и реализуемое в розничных сетях и магазинах. Смоделированные производственные цепочки молока можно посмотреть в Приложении 1 (Рисунки 1-4). Между основными звеньями могут возникать посредники и дистрибьюторы, однако учесть всех возможных посредников практически невозможно, поэтому мы рассмотрим основные цепочки производства молока.

Издержки на производство литра сырого молока зависят, среди прочих факторов, от размера фермерского хозяйства: чем больше в нем коров, тем меньше стоит литр сырого молока. На Рисунке 1 в Приложении 1 отображена производственная цепочка, которая описывает в большей степени продажу молока от семейных ферм и личных подсобных хозяйств – населению. Малые или средние фермерские хозяйства зачастую предпочитают не сотрудничать с перерабатывающими компаниями и продают молоко самостоятельно, как с первичной пастеризацией, так и свежее. Обычно в таких случаях молоко продается по более высокой цене по сравнению со средней ценой молока на полках магазина, часто фермеры называют это добавочной ценой за эксклюзивность и натуральность. Может быть несколько причин высокой цены на молоко в данной цепочке.

В данной производственной цепочке стоимость сырого молока выше, так как она формируется в маленьких фермерских хозяйствах или семейных фермах. Крупные переработчики не поедут за молоком от 5-ти коров, да и самим фермерам это практически не выгодно, так как они не смогут себя окупать. В малых фермерских хозяйствах и семейных фермах, скорее всего, нет доильного оборудования, а оно так же влияет на издержки производства, как и корм для коров. В этой производственной цепочке все издержки на реализацию товара ложатся на фермера, но малые фермерские хозяйства, а тем более семейные фермы, не обладают такими мощностями по логистике, хранению и транспортировке товара, как любой, пусть даже небольшой, переработчик. Возможно также, что высокие издержки производства – это следствие низкой эффективности фермерского хозяйства. Вопросы эффективности, сезонности, дефицита квалифицированных кадров и других причин высокой цены на молоко в России рассмотрены ниже.

Молоко, произведенное и проданное в свежем виде потребителю, по статистике составляет примерно половину производимого в России молока. В основном оно

реализуется через собственные молочные автолавки фермеров на традиционных рынках и рынках выходного дня, иногда молоко развозят по клиентам. Однако бывают и исключения: одно из подмосковных хозяйств продает свежее молоко через специальные автоматы. Для описанной производственной цепочки любые дополнительные издержки, в том числе коррупционные, сказываются на розничной стоимости товара, так как для малого предприятия издержки на производство единицы товара не должны превышать цену, по которой этот товар продается.

На рисунке 2 Приложения 1 мы видим производственную цепочку, которая описывает работу крупных сельскохозяйственных компаний полного цикла по производству и переработке молока. К таким компаниям в основном относятся региональные игроки, которые могут занимать большую долю в своем регионе, но не выходят на федеральный рынок. В Подмосковье и областях, прилегающих к московской области, существуют такие агрохолдинги, однако их молочные продукты не всегда можно купить в Москве, так как барьеры входа на рынок, на котором работают федеральные розничные сети, для таких компаний слишком высоки. В то же время, часть молока агрохолдинги могут сбывать на переработку в другие перерабатывающие компании, либо покупать сырое молоко, если мощности завода по переработке простаивают, то есть производственная цепочка может разветвляться. Но большую часть молока они производят и продают сами в своем регионе. Местные власти часто идут навстречу таким крупным региональным игрокам, так как они создают новые рабочие места как в сельском хозяйстве, так и на заводах, а также платят налоги в местный бюджет. Издержки на производство в такой производственной цепочке практически полностью контролируется одним предприятием, так как производство сырого молока и переработка происходит внутри одного холдинга, а любые значительные повышения рыночной цены происходят на этапе реализации продукта из-за особенностей рынков, магазинов и розничных сетей. По сравнению с крупными заводами по переработке любые агрохолдинги являются более мелким игроком, для которого любые дополнительные издержки, в том числе и коррупционные, достаточно сильно влияют на удельные издержки производства молока.

В Приложении 1 на рисунках 3 и 4 отображена типичная производственная цепочка молока, когда молоко производится фермерами и перерабатывается заводами по переработке. Заводы по переработке могут быть как российскими так и западными - мы разделили данную цепочку на две (с российским и западным заводом по переработке), так как в первой и второй производственной цепочке коррупционные риски различны. Помимо рыночных и коррупционных факторов, на розничную цену в такой схеме влияет переговорная сила участников рынка. По словам наших респондентов, именно российских

компания, специализирующиеся на переработке, сталкиваются с проблемой коррупции в частном секторе. В качестве наглядного примера можно упомянуть лаборатории, контролирующие закупки сырого молока, которые иногда закрывают глаза на качество продукта взамен определенной выплаты. По сравнению с крупными западными компаниями по переработке любой российский завод является мелким игроком на российском рынке. Следовательно, дополнительные издержки для такой производственной цепочки могут существенно отражаться на стоимости молока.

На рисунке 4 Приложения 1 мы видим схему производства молока, которая описывает стандартное взаимодействие фермеров и западных перерабатывающих заводов. На данный момент рынок сконцентрировался в руках двух лидирующих компаний по переработке молока: «Данон-Юнимилк» и «Вимм-Билль-Данн – PepsiCo». Эти компании занимают около 60% рынка. Соответственно, именно их продукты мы чаще всего видим на полках магазинов в Москве и других городах страны. У крупных компаний есть весомое преимущество в маркетинговых и рекламных бюджетах, поэтому федеральные розничные сети предпочитают работать именно с ними на условии хороших бонусов, прописанных в договоре. При этом мелкие игроки сталкиваются с трудностями при работе с розничными сетями. Для крупных западных компаний дополнительные, издержки, в том числе порожденные коррупцией в частном секторе, не столь критичны, сколь для мелких игроков. В этом случае, коррупционные и другие дополнительные издержки, не относящиеся к коррупции, распределяются между всеми продуктами компании, и в данном случае крайне сложно оценить влияние коррупции именно на цену молока.

Производство молока

Несмотря на разнообразие производственных цепочек молока, чаще всего жители большого города покупают молоко, которое было произведено в фермерских хозяйствах, а переработано на заводах. Оценить реальную структуру рынка практически невозможно из-за неоднородности сельскохозяйственной отрасли. Если число перерабатывающих компаний на рынке нам более или менее известно (*см. следующий пункт*), то структура фермерских хозяйств неизвестна даже руководителям отраслевых объединений.

На основе интервью с нашими респондентами рассмотрим, какие бывают типы хозяйств и какой средний надой молока в сутки на одну корову, чтобы представлять, как в целом функционирует молочное производство. По словам руководителя профессионального объединения в молочной отрасли, хозяйства, которые занимаются молочным животноводством в современной России можно типологизировать следующим

образом: *«В молочном животноводстве есть три типа хозяйств: бывшие колхозы, которые сегодня имеют разные формы собственности, но они все базируются технически в зданиях или на основных средствах бывших коллективных предприятий. Мы их сейчас называем термином сельскохозяйственные предприятия. Личные подсобные хозяйства – это сараи в деревнях, где стоят одна – две коровы, и молоко производится для удовлетворения собственных потребностей человека, издержки реализуются – где на рынке, где по соседям. Такого молока у нас больше половины по статистике. Фермерские хозяйства – это либо предприниматели без образования юридического лица, либо еще какие-то там ООО. Как правило, такими называют людей, которым давали либо кусок земли, либо которые построили что-то похожее на ферму. Это может быть владельцы тех же трех коров, но их деятельность оформлена, имеет статус юридического лица. Таковых фермеров, у нас, в Московской области почти нет, единицы»* - респондент 4.

Состояние сельского хозяйства настоящий день – это наследство советских колхозов. Часть из них разорилась, другая часть пытается существовать на грани выживания, и только малая доля бывших колхозов модернизирована и функционирует по принципу инновационных методов молочного животноводства. Государство пытается «поднять с колен» сельское хозяйство, однако многие эксперты считают, что та политика государства, которая существует, малоэффективна.

Наши эксперты также рассказали о средних размерах фермерских хозяйств и средних надоев молока на одну корову: *«Средняя ферма в России – это 300 коров. Есть, естественно, мега фермы по 1000-2000 и более коров. 50-100 коров – это мелкая ферма. Самое распространенное, что сейчас есть в России – это средние фермы по 300 коров. Соответственно, у частников мы, не собираем молоко, это было бы очень тяжело – мы не поедем за 100 кг молока. Вообще корова дает в среднем в России 15 литров в день – это мало по общемировым меркам. Соответственно, если 5 коров, то это вообще ничто – 75 литров в сутки... Мы едем за 400 литрами в сутки»* - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8). Так как в России распространены небольшие фермерские хозяйства, то стоимость производства молока достаточно высокая. Более того, по словам нашего респондента, западные компании не закупают молоко у маленьких ферм, следовательно, им приходится сбывать это молоко самостоятельно.

Низкие надои и невысокую производительность в сравнении с другими странами, вероятно, можно объяснить технологической отсталостью молочного животноводства в целом: *«Корова – это как партнер по бизнесу. Если ты находишься с ней на одном уровне и будешь с ней этично работать, и не будешь ее обманывать, то она дает хорошо*

молоко. *Высокоудойные хозяйства дают до 8500 литров в год на корову [около 23,5 литров в сутки] – это считается высокие надои. В среднем по России 4000-4500 литров в год на корову [около 11-12,5 литров в сутки на корову]*» - рассказывает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11). К сожалению, низкая эффективность в сельскохозяйственных предприятиях приводит к малым удоям молока, отсюда и дефицит молока, и увеличение издержек.

Переработка молока

С перерабатывающими компаниями в молочной отрасли намного проще. Есть лидеры рынка, которые появились в результате крупных сделок в 2010 году: компания Danone приобрела российского производителя «Юнимилк», а компания PepsiCo купила российскую компанию «Вимм-Билль-Данн». Таким образом, в молочную отрасль произошло вливание западных инвестиций. При этом *«важно различать два уровня производителей: федеральный и региональный. Ведь в каждом регионе есть игроки, крупные для данного региона, но незаметные на общероссийском уровне»* - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 3). То есть, в регионах есть игроки, которые могут вытеснять федеральных производителей, или конкурировать с ними за потребителей в том или ином регионе. Зачастую, местная администрация поддерживает местных производителей и лоббирует их интересы в вопросах сбыта продукции в локальных розничных сетях.

Тем не менее, рынок консолидирован и в руках лидеров рынка находится около 60% в денежном выражении. Суммарная доля образованного холдинга «Данон-Юнимилк» составляет 30% в денежном выражении (данные Nielsen)³ и 21 процент в объеме рынка. На данный момент им принадлежит около 30 заводов по всей России. PepsiCo и «Вимм-Билль-Данн» - около 28,3% рынка молока в денежном выражении (данные Nielsen)⁴. Объединенной компании PepsiCo и «Вимм-Билль-Данн» принадлежит 25 заводов по производству молочной продукции.

Третьим игроком на молочном рынке России является компания «Молвест» – одна из крупнейших компаний пищевой промышленности Центрально-Черноземного региона, которая объединяет ряд предприятий, расположенных в европейской части России. Главным предприятием является ОАО молочный комбинат «Воронежский»⁵. Общая доля «Молвеста» на российском рынке оценивается экспертами в 4 процента. Остальные 36 процентов молочного рынка принадлежат региональным молочным компаниям, которые

³ Колтунова О., Лоссан А., Свои среди чужих, Компания, 31.01.2011 // URL:<<http://ko.ru/articles/22986>>

⁴ Колтунова О., Лоссан А., Свои среди чужих, Компания, 31.01.2011 // URL:<<http://ko.ru/articles/22986>>

⁵ Молвест, история компании // URL:<<http://www.molvest.ru/index.php?page=11>>

занимают очень маленькую долю на рынке.

Тенденция к объединению игроков на молочном рынке продолжается. Более того в начале 2012 года компания Olam International купила 75% компании «Русмолоко»⁶, которая является крупным сельскохозяйственным предприятием. Если раньше западные инвестиции поступали только на рынок переработки молока, то теперь и производство привлекает инвестиции из-за рубежа. Объединенная компания планирует инвестировать в молочное животноводство и растениеводство до 500 млн. долларов с целью расширения производства от стадии производства молока до переработки. Таким образом, мы наблюдаем активный прирост западных инвестиций в молочную отрасль на протяжении последних лет.

Методология исследования

Рассмотрим методологию нашего исследования.

Цель исследования – выявить коррупционные проблемы в молочной отрасли и оценить долю коррупции в стоимости литра молока.

Объект исследования – коррупция в молочной отрасли.

Эмпирический объект – представители различных компаний из молочной отрасли, а также эксперты в области потребительских рынков и руководители профессиональных объединений.

Предмет исследования – оценка влияния коррупции на повышение издержек производителя, и, соответственно, повышение розничных цен на молоко.

Задачи исследования:

1. Выявить основные административные барьеры со стороны государственных органов, с которыми сталкиваются производители и переработчики молока.
2. Выявить практики коррупции в частном секторе на всей производственной цепочке.
3. Оценить влияние коррупции на розничную цену молока.
4. Выяснить, чем обусловлена относительно высокая розничная цена на молоко в Москве и Подмосковье.

Наша **основная исследовательская гипотеза** заключается в том, что на каждом этапе производственной цепочки молока участникам рынка приходится сталкиваться с административным давлением со стороны государственных органов и коррупционным

⁶ Olam приобрела 75 % компании «Русмолоко», 30.01.2012 // URL:<<http://www.dairynews.ru/processing/olam-priobrela-75-kompanii-rusmolko.html>>

вымогателем, а также с вымогателем при работе с закупщиками, что способствует практике решения проблем с помощью неформальных платежей, в результате это влияет на повышение стоимости продукта.

Метод исследования – экспертное интервью

Тип выборки – целевая

Размер выборки – 14 человек

Время сбора данных: проведение экспертных интервью проходило в 2 этапа. Первый этап в период с июня 2011 по июль 2011. Второй этап в период с ноября 2011 по декабрь 2011. Весь список респондентов можно посмотреть в Приложении 2.

Экспертные группы респондентов:

- 4 эксперта по потребительским рынкам и руководитель объединения в молочной отрасли.
- 1 представитель компании по производству сырого молока (фермерского хозяйства)
- 3 представителя российских компаний по производству и переработке молока (агропромышленные комплексы и управляющие компании фермерских хозяйств, имеющих свой завод по переработке)
- 1 представитель российской компании по переработке молока
- 4 представителя западных компаний по переработке молока
- 1 представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам.



Коррупционные риски в производстве сырого молока

Современное сельское хозяйство в России в основном работает, получая нулевую прибыль. У других участников производственной цепочки молока (перерабатывающих заводов и розничных сетей) дела обстоят несколько, иногда значительно, лучше. Частные фермеры не обладают высокой платежеспособностью и по индексу взятодателей⁷ именно сельское хозяйство наименее подвержено взяточничеству. Тем не менее, существует множество административных барьеров для ведения сельского хозяйства в нашей стране. Например, в 2009 году Южно-Уральске фермеры написали открытое письмо президенту РФ Дмитрию Медведеву с обвинением власти региона в коррупции, воровстве и сговоре с крупными предпринимателями области. Фермеры жаловались на то, что до обычных фермеров доходит только 0,2% льготных кредитов и средств, выделяемых из местного и федерального бюджетов. Основные средства получают агрохолдинги, собственниками которых являются приближенные вице-губернатора и министра сельского хозяйства области, а также сами чиновники⁸. В этой ситуации мы видим явный конфликт интересов и использование своего служебного положения региональными властями. На основе наших интервью мы выделили несколько сфер, которые подвержены коррупционным рискам в процессе производства сырого молока: это барьеры входа на рынок, контролирующие органы, административное давление, а также коррупция в частном секторе. Рассмотрим коррупционные риски более подробно по каждому пункту.

Барьеры на входе

Начнем с рассмотрения коррупционных барьеров входа на рынок производства молока. Опрошенные представители молочного животноводства рассказали нам, что перед любым хозяйством, начинающим свою деятельность, будет стоять выбор: либо они несут высокие издержки входа на рынок, которые позволят снизить издержки на производство в дальнейшем, либо можно сэкономить на входе, но это чревато непредсказуемыми неформальными платежами в дальнейшем. Более того, начинающему

⁷ Bribe payers index 2011 full report // URL:<<http://bpi.transparency.org/results/>>

⁸ Южноуральские фермеры в открытом письме Медведеву обвинили власти региона в тотальной коррупции, воровстве и беззаконии, отраслевой портал DairyNews, 13.10.2009 //URL:<http://www.dairynews.ru/news/detail.php?IBLOCK_ID=1&SECTION_ID=2&ELEMENT_ID=21171&phrase_id=633479>

фермеру придется потратить очень длительное время (до двух лет) на сбор необходимого официального пакета документов, получение разрешений и проведение согласований.

Основные барьеры входа на рынок это решение вопроса использования земли сельскохозяйственного назначения, и проведение инфраструктуры к этой земле и зданиям на ней: *«О коррупции можно говорить при запуске того или иного производства... вот там на уровне строительства, землеотвода, подключение электроэнергии, согласование различных условий с госслужбами и т.д. Просто так ничего не сделаешь. И вот эти затраты имеет смысл учитывать, но это опять же на локальном периоде времени, но вряд ли они при больших объемах производства скажутся на стоимости литра молока»* - рассказал нам представитель западной компании по переработке молока (респондент 7). Ситуация усложняется тем, что зачастую сложно установить собственника земли, пригодной для обустройства животноводческого хозяйства, многие из них существуют на бумаге, но их невозможно найти физически: *«Земля не является объектом свободной купли - продажи, в случае, если вы покупаете землю у владельца или распорядителя неконсолидированной собственности. Рыночная стоимость земли зависит от местоположения. Если вы попытаетесь купить землю у государства, скажем у муниципального образования, то это еще сложнее. При приобретении товара у не владельца консолидированной собственности вы столкнетесь с простой схемой. Вам скажут в кассу столько-то, мне наличными столько-то. И это будет торг в зависимости от привлекательности: от местоположения, от инфраструктуры, насколько это помещение обеспечено ресурсами энергетическими, газовыми, теплом, водой и так далее»* - говорит руководитель профессионального объединения в молочной отрасли (респондент 4). При этом намного проще договориться о пользовании или приобретении «непривлекательного» участка земли, с плохой инфраструктурой или ее отсутствием, в то время как за хорошую землю придется поторговаться и дорого заплатить. Некоторые наши респонденты даже упомянули цифры в вопросах приобретения земли: *«Переведение земли на сегодняшний день не может идти не по коррупционной схеме. Ни один квадратный метр земли в регионах сегодня не продаётся без каких-либо комиссионных. Размер трудно оценить, но какие-то средние показатели наверняка есть. Губернатор Калужской области говорил, что стоимость одного квадратного метра не должна превышать 30 тыс. рублей»* - рассказал представитель фермерского хозяйства размеров на 200 голов скота (респондент 5).

Аналогичная ситуация сложилась на этапе проведения инфраструктуры к земельному участку. Под инфраструктурой понимается электричество, газ, вода, канализация, доступ к дороге. По полученным данным, решение каждого из этих вопросов

по сложности сравнимо с оформлением земли. Сама по себе земля, даже будучи правильно оформленной, представляет мало ценности с точки зрения бизнесмена, намеренного заниматься производством молока. Необходимо обеспечить животноводческое хозяйство всем необходимым: *«Для того чтобы предприятие работало, оно должно быть подключено к энергетическим мощностям: подключение к линиям передач, подключение к газопроводу, подключение к городской канализационной сети – это все абсолютно коррупционные вещи. Проблема в том, что сам по себе, вы не можете просто что-то воткнуть в розетку, вы должны присоединиться. Когда вы изъявляете желание присоединиться, вы идете в контору, где вам в эту розетку должны воткнуть. Первое, что вам говорят, что, на данном направлении такая перегрузка, что выделение дополнительных мощностей невозможно. Это первый ответ, и вы не в состоянии проверить это. Выясняется, что для того, чтобы этот вопрос решить, нужно внести взнос на техническую модернизацию линии. Как правило, это заканчивается тем, что вы должны обеспечить замену подстанции, которая питает, потому что она недостаточно мощная. А заменив ее, потом оказывается, что те столбы, которые ведут линию - их тоже надо заменить. Вот схема, которая работает в электрике всегда. В газе та же самая система. Вы идете и говорите, что около меня пролегает газопровод. Я хочу присоединиться к нему. Они говорят: да, пожалуйста, но там сечение трубы такое, что если вы туда подсоединитесь, то другим уже не хватит. То есть вы должны как минимум до своего дома эту трубу расширить от того момента, где она начинается»* - приводит примеры коррупционных схем руководитель профессионального объединения в молочной отрасли (респондент 4). Другой пример открытого коррупционного вымогательства рассказал нам фермер с хозяйством на 200 голов скота: *«Что касается газификации. Мы столкнулись с явлением коррупционного вымогательства, несмотря на то, что существует поручение Газпрому от президента, согласно которому все жилые помещения следует газифицировать бесплатно, тем не менее, сами работники Газпрома – люди не промах. Например, подвести ветку газопровода и поставить распределительную станцию на 500 домов обошлось нам за 5 участков по 20 соток земли»* - респондент 5.

Если не соглашаться на подобные требования организаций, которые занимаются проведением инфраструктуры, то подключение воды, света и газа может занять очень длительное время: *«Подключение к электроэнергии в России это всегда очень сложная вещь. Чтобы подключиться к электричеству, люди иногда по году ждут»* - рассказывает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11). Возникает вопрос: что нанесет наименьший вред бизнесу,

транзакционные издержки на сбор всех документов или материальные издержки на ускоренное решение вопросов с государственными компаниями? В результате некоторые предприниматели решают вообще не выходить на такой рынок, это ведет к снижению конкуренции и в целом негативно влияет на деловую активность: *«Как мы посчитаем тех, кто не вышел на рынок, потому что они не могут пройти этот барьер? Здесь этот эффект очень серьезен. Может быть, многие другие фермеры тоже выращивали бы молоко, но они как представляют, что им разговаривать с соответствующими ветеринарными и санитарными врачами, они говорят, что нет, лучше я воздержусь от этого бизнеса. Это те же эффекты, что и в других отраслях. К сожалению, мы никогда не сможем опросить тех, кого на рынке нет»* – утверждает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 2). Для малого предпринимательства такие издержки на вход действительно играют важную роль и небольшим компаниям очень трудно войти на рынок, а потом удержаться на плаву: *«У мелких игроков практически нет возможности выйти на рынок. Мы получаем очень высокие барьеры на входе»* - посетовал представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока (респондент 10).

В некоторых ситуациях, когда у сельхозпроизводителя есть возможность привлечь большие инвестиции для строительства или модернизации старого животноводческого комплекса, любые административные барьеры решаются намного проще, особенно если инвестор пришел в депрессивный регион. Один представитель агрохолдинга рассказал нам: *«В нашем случае чиновничьи барьеры преодолевались достаточно легко по причине того, что мы становились для упадочной тульской области неким градостроительным предприятием. К нам на баланс перешло целое село, так там дома многоэтажные, детский сад, различные помещения и все это мы должны были тянуть»* - респондент 13, представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока. Из слов респондента мы видим, что на плечи агрохолдинга легли расходы по содержанию целого села, в некоторой степени, это является скрытой коррупционной составляющей. Однако никаких других трудностей в ведении бизнеса агрохолдинг не испытывал.

Контролирующие органы в производстве

Любое пищевое производство очень жестко контролируется массой инстанций: *«У нас есть конкретные федеральные службы, надзоры. И подсчитано, что любой хозяйствующий субъект подвергается от 30 до 40 видов надзора. Другое дело, что у надзора бывает пристрастное мнение и беспристрастное»* - рассказывает руководитель

профессионального объединения в молочной отрасли (респондент 4). Лидирующие позиции в пищевой отрасли занимают Россельхознадзор⁹ и Роспотребнадзор¹⁰, при этом обе эти организации контролируют как производство, так и переработку молока: *«В производстве наиболее серьезный контроль – Россельхознадзор, то есть ветеринарная инспекция, потому что не всякий пожарник долетит до ферм, не всякий налоговый будет с ним связываться, а для Россельхознадзора это их кормовая база. Все остальные могут пастись в других сферах, которые более привлекательны. Контроля по цепочке, конечно, очень много. Везде санитарно-эпидемиологический. Сказать, что здесь какая-то специфика, по сравнению с другими отраслями пищевой, наверное, нельзя. Но все, что положено для других пищевых продуктов, тут тоже все есть»* - рассказал, специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 2).

Также эксперты говорят об избыточном регулировании в пищевой промышленности, которая с одной стороны отстаивает интересы граждан на здоровую пищу, но с другой стороны провоцирует производителей на неформальные практики решения вопросов с контролирующими организациями для ускорения процесса получения разрешений и сертификатов: *«Я думаю, первое, что препятствует развитию – это обилие разрешений, которые приходится получать производителям продуктов питания. Сфера очень сильно «зарегулирована». С одной стороны это правильно, потому что попросту понижается вероятность того, что люди отравятся. С другой стороны это уже лишнее. Я знаю несколько крупных фермерских хозяйств в Башкирии, занимающихся производством кумыса. поголовье – несколько сот лошадей. Очень много сил уходит на получение разрешений и сертификатов... это излишнее регулирование. Фермеры вынуждены платить, иначе им просто не дадут разрешения и выливают молоко в канаву»* - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 3). При этом одна из основных проблем заключается в том, что часть функций надзорных органов дублируется, и требования могут исключать друг друга: *«Все надзоры, которые сейчас существуют, будут периодически осуществлять свой надзор. Но у всех надзоров предусмотрено наличие требований заведомо невыполнимых. И потом есть наложение функций надзоров: очень часто проверяют одно и то же две конторы. Соответственно, вы на всех этапах достигаете какого-то конформизма»* - рассказывает руководитель профессионального объединения в молочной отрасли (респондент 4). Встречаются и абсурдные, заведомо невыполнимые требования. Глава одного из хозяйств приводит

⁹ Россельхознадзор – федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору, официальный сайт // URL:<<http://fsvps.ru/>>

¹⁰ Роспотребнадзор – федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителя и благополучия человека, официальный сайт // URL:<<http://rospotrebnadzor.ru/news>>

пример требований к содержанию различных веществ в воде, сливаемой животноводческими хозяйствами в канализацию: она должна быть чище той, что поступает из водопровода. Это порождает почву для коррупционных проявлений. При этом в ряде случаев, когда хозяйство имеет важное значение для местной администрации, на некоторые нарушения попросту закрываются глаза. В иных случаях за это требуется заплатить определенную мзду.

Контролирующие органы могут закрывать глаза на те или иные нарушения по нескольким причинам. Например, если фермерское хозяйство в кризисном состоянии и не может выполнять всех норм и требований: *«Если хозяйство не имеет потенциальных возможностей развития и роста, то, естественно, орган Роспотребнадзора не может быть до конца принципиален в том, чтобы обеспечить нормальные условия для выполнения всех нормативов. В этом смысле можно действительно говорить о существенных отклонениях, когда Роспотребнадзор не выполняет своих функций»* - рассказывает представитель фермерского хозяйства в 200 голов скота (респондент 5). Это говорит о кризисе молочного животноводства, когда многие фермерские хозяйства и сельскохозяйственные предприятия существуют на грани выживания и контролирующие органы идут на уступки без каких-либо ответных требований. Также вопросы с контролирующими органами могут решаться на уровне личных отношений без прямой коррупционной составляющей: *«На примере того же Жуковского района, Роспотребнадзор на многие вопросы поголовно закрывает глаза. Почему? Опять же, круговая порука. Если Сидоров работает в СЭС, а Петров, его коллега, с которым он ещё сидел за одной партией, владеет животноводческим комплексом, то они естественно видятся каждый день, у них дома в одной деревне, и Сидоров не станет «топить» бизнес Петрова. Ведь чем интересна Россия? Круговая порука здесь не даёт «топить», и это трудно назвать коррупцией»* - приводит пример, представитель фермерского хозяйства размеров на 200 голов скота (респондент 5).

Не всегда отношения с контролирующими органами заканчиваются коррупционной сделкой, более того, некоторые респонденты считают, что коррупция не может решить проблему, когда на заводе или ферме не выполняются требования тех или иных инстанций: *«Любое производство обязательно подлежит сертификации, подлежит целому спектру согласований в разных инстанциях. Если санэпидемстанция пришла и обнаружила что есть какие-то несоответствия, а вы уже занесли туда денежку, и она все согласовала, то на самом деле, это проблему не решит. Любое производство, оно требует соблюдения технологий, иначе будут плохие последствия. Вот человек вышел из цеха, вернулся - и ему обязательно надо помыть руки специальным*

раствором. И любой производитель один раз вылив трехтонный чан с прокисшим молоком, потому то кто-то руки не помыл, два... да он там всех поубивает. То есть это бесполезно давать взятки СЭС, потому что иначе этот продукт нельзя будет продать» - считает представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока (респондент 13). Если контролирующие органы берут взятки, а на предприятии не соблюдаются санитарные нормы, то продукт может нанести вред потребителю и виноваты будут в этом производитель и контролирующие органы, которые сертифицировали некачественную продукцию. Представитель фермерского хозяйства на 200 коров рассказал о случае с одним фермером: *«Хозяйство находится прямо в городе, и у его владельца произошёл конфликт с Роспотребнадзором. Я спрашиваю, почему конфликт? Оказывается, он взятку не хочет брать. Ведь нет санитарно-защитной зоны, а портить отношения не хочется. Нужно искать консенсус. Он не хочет отвечать за себя, а с него могут в любой момент спросить органы контроля. Если с какой-либо стороны нет желания решать вопросы, то появляется коррупция»* - респондент 5. Коррупция будет существовать до тех пор, пока люди сами будут предлагать взятки для решения тех или иных проблем, а также до тех пор, пока нормы будут не выполнимыми для большей части фермерских хозяйств: *«Некоторые хозяйства с ростом числа домовладений населённых пунктов, оказывается, вообще в них включены, являются их составной частью, т.е. не идёт и речи о санитарно-защитной зоне [500 метров вокруг животноводческого комплекса]. Выделяются средства на откуп, которые затем идут ветеринарам, врачам, санитарам, Роспотребнадзору и т.д. Хотя хозяйства эти давно надо закрыть и выдать им новые площадки. Строго говоря, коррупция может быть искусственно порождена, на фоне общих дел региона или города»* - утверждает представитель фермерского хозяйства размеров на 200 голов скота (респондент 5).

Из описанных выше проблем и примеров, которые привели наши респонденты, напрашивается несколько выводов. Во-первых, существует необходимость изменения норм на более реальные и выполнимые. Во-вторых, необходимо свести к минимуму проблему наложения контролирующих функций со стороны разных контролирующих инстанций. И в-третьих, необходимо работать над изменением отношения бизнесменов к ведению бизнеса с тем, чтобы они не считали нормальным предлагать взятки.

Административное давление в регионах

Власть может оказывать влияние на ограничение конкуренции. Например, после

отставки мэра Москвы Лужкова его и столичную мэрию уличили в коррупции¹¹. При Юрии Лужкове столичная мэрия оказывала на торговые предприятия давление, чтобы те торговали продуктами только определенных производителей, а именно тех, что принадлежали правительству Москвы. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбудила дело в отношении правительства Москвы и ОАО «Московско-Медынское агропромышленное предприятие». Завод производит молочную продукцию под маркой «Большая перемена», которая сбывается через московские школы, оказалось, что более половины госзакупок молочных продуктов для столичных школьников происходило именно под этой маркой.

О похожих случаях использования служебного положения со стороны чиновников рассказывает российский фермер с иностранными корнями Джон Кописки. На вопрос о том, кому сдают свое молоко другие фермеры в его регионе, он ответил: *“Они сдают его мелким молочным цехам, местной мафии. Они продают молоко в детские сады, в тюрьмы, в госпитали. Это в каждой деревне так – везде есть депутат, который проводит местный тендер. Там цены намного ниже”*¹². То есть фермеры соглашались продавать свое молоко в выше описанные организации на основе какой-то договоренности с представителями власти.

Данные наших интервью подтверждают наличия такой проблемы, как административное давление властей на производителей молока в вопросах сбыта продукции перерабатывающим заводам: *«Именно в этом сегменте [производство сырого молока], очень подозреваю, сильны субъекты и органы местного самоуправления со своими контрольными «заморочками», функциями, допусками и так далее. У них достаточно много полномочий и с допуском на рынок, и с предоставлением земель, и с каким-то дополнительным контролем. Тут очень серьезны местные органы власти, от них есть сюжет для каких-то неформальных платежей. Кстати, доступ к кредитным ресурсам – это все тоже сидит в местных органах власти. Поддержка отечественного производителя – кое-где она может быть серьезна, в областях, где особенно много местных производителей. Или где-нибудь в приграничных областях, в Смоленской, Белгородской, Пермский край, где не пускают закупщиков из других регионов. В результате в крае достаточно низкая закупочная цена молока. Этот сюжет очень распространенный в России. Это как раз местные органы власти. Это, безусловно, не*

¹¹ Спелова П. Молоко для своих, Взгляд, 01.02.2011 // URL:<<http://www.vzgliad.ru/economy/2011/2/1/465413.html>>

¹² В ожидании банкротств, интервью с Владельцем фермы «Рождество» Джоном Кописки // отраслевой портал DairyNews, 04.02.2011 // URL:<http://www.dairynews.ru/facesmain/month/index.php?IBLOCK_ID=8&SECTION_ID=&ELEMENT_ID=46691>

федералы, а компании по договоренности с местными органами» - рассказывает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 2). Зачастую фермеры мирятся с таким положением вещей и не заявляют об этом в ФАС. Представитель западной компании по переработке молока рассказал, что они сталкиваются с такими ситуациями, когда фермеры отказываются продавать свое молоко им из-за давления местной администрации: «В чем еще бывает административное давление на местах – это кому отдавать на переработку. То есть здесь мы видим ограничение конкуренции. Сейчас молочных заводов больше и присутствует некоторая консолидация отрасли, у нас два крупнейший игрока: Данон-Юнимилк и Вимм-Билль-Данн PrpsiCo, и естественно есть конкуренция за производителей молока, и плюс остались небольшие локальные производства, которые могут быть подконтрольными тем же региональным властям. У нас естественно, как у крупных производителей, не в каждой области по заводу, и мы не считаем, что это нужно. Молоко мы собираем с других областей, где нашего завода нет, и, соответственно, нет таких тесных связей с региональными властями. Что делают иногда региональные власти в период, например, осеннего дефицита, они могут прийти к фермерским хозяйствам и сказать: не продавайте молоко в Данон и Вимм-Билль-Данн, у нас есть свой завод, и вы будете возить молоко на завод, который находится в нашей области. При этом по ценам, которые ниже, чем наши. Сами фермеры не заявляют о таком давлении в ФАС, а мы за них это сделать не можем. Мы ведь молоко купим и уедем, а они останутся там жить и работать. Более того, молочное животноводство, оно ведь дотационное, оно получает субсидии как из федеральных органов, так и из регионального бюджета, поэтому они от региональной власти очень сильно зависят, и не могут с ними ссориться. Поэтому в данной ситуации мы видим использование служебного положения со стороны региональных властей» - респондент 8.

В результате такого давления на фермеров, последним приходится работать себе в убыток. Они сдают молоко по более низким ценам, чем могли бы его продать. И это все только ради того, чтобы не портить отношения с местными органами власти, так как в ином случае последствия могут быть совершенно непредсказуемыми. О такой же проблеме рассказывает и другой респондент, который раньше работал в крупной российской компании по переработке и встречался с такими ситуациями: «Если говорить о влиянии этих глав и администраций районов, то они давали настоятельные советы председателям колхозов о продаже молока тому или иному переработчику. То есть они влияли на выбор колхозников. Например, я работал с Татарстаном, и там администрация района устно запрещала вывозить молоко своим колхозникам за пределы

своего региона. Я мог бы дать им более высокую цену, нежели местный завод, который пользуется монополией. В данном случае, можно сказать, что производитель проигрывает» - представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока (респондент 14). Таким образом, фермеры «загоняются в угол», и практически никто из них не решается подавать жалобы в вышестоящие инстанции, чтобы разрешить такие ситуации, потому что боятся последствий.

В любом случае, отношения с местной властью – это основа бизнеса не только для молочного животноводства, но и для других сфер. Более того, общей тенденцией развития бизнеса является экспансия в регионы страны. Очень много москвичей сейчас уходит заниматься животноводством в области, прилегающие к московской. Следовательно, им необходимо налаживать отношения с местной властью, чтобы те помогли их бизнесу, а не строили препятствия: *«Мы пришли - москвичи, никогда не занимались сельским хозяйством, просто купили завод и особых притеснений не видели, но я вам скажу, почему не было притеснений. Потому что мы взяли на работу управляющего замглавы района, жену его взяли бухгалтером... пристроили родственников – все, работа пошла. Я не знаю, что бы было, если б мы не пристроили родственников – работали бы мы или не работали?»* - рассказывает о своем опыте представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока (респондент 10). Успех любого бизнеса зависит от личных взаимоотношений с властью. Зачастую сами представители бизнеса считают, что дружба и «подарки» с местной администрацией – это не коррупция, а некие взаимовыгодные отношения: *«Это зависит от личных взаимоотношений с администрацией. Если человек действительно хочет развивать регион и построить животноводческий комплекс там, где его развалили, то часто администрация идет на встречу, потому что они заинтересованы в этом. У них есть свои отношения, какие-то подарки несут, но в основном это не такая большая доля»* - считает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11).

Из ответов наших респондентов видно, что коррупционные практики являются нормой и неотъемлемой частью ведения бизнеса в молочном животноводстве. При этом зачастую респонденты не считают это коррупцией и называют это просто «отношениями», а в случаях явного притеснения никогда не подают жалобы в вышестоящие инстанции.

Коррупция в частном секторе: откаты

Коррупционные практики укоренены в ментальности и практиках российского бизнеса и власти. Предприниматели и чиновники просто не понимают, как делать дела по-другому. Следовательно, коррупция распространена не только среди чиновников и собственников бизнеса, но и в межкорпоративных отношениях. Каждый старается «отхватить свой кусок пирога» в ходе производства того или иного продукта.

Например, представитель компании по продаже оборудования для молочных ферм рассказал нам: *«При продаже любого оборудования, как правило, 80% фермерских хозяйств просят откат. По-разному бывает, все зависит от жадности. Но наша компания никогда не соглашалась на такого рода предложения. Мы считаем, что бизнес должен быть этичным, и с откатами у нас ни одной сделки не проходило, и мы даже проигрывали тендеры, потому что нас просили какой-нибудь процент. Бывает, что 10% и 15% просят. Но опять же «рыба гниет с головы», если человек, который строит животноводческий комплекс, даст людям, которые на него работают – достойную заработную плату, то у них даже и мысли не возникнет выбирать оборудование по проценту отката»* - респондент 11. Если оборудование покупается с заложенным в его стоимость откатом, то повышается его стоимость из-за коррупционной составляющей, следовательно, это приводит к общему увеличению издержек и повышению издержек на производства молока: *«На мой взгляд, большие коррупции среди участников рынка. Получается: я хозяин, ты – поставщик. В любом случае, тот, кто закупает, тот и диктует свои условия. Если переговоры идут непосредственно с руководителем, то ни о какой коррупции речи не идет, но если переговоры с менеджером компании, то, так или иначе, встает вопрос о вознаграждении. Либо в виде какого-то подарка, либо другого вознаграждения, процента от сделки. И потом все удивляются, почему так дорого закуплено оборудование? В результате, люди вынуждены завышать цены»* - рассуждает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11).

Вопрос кредитования в сельском хозяйстве стоит довольно остро, так как у фермеров нет возможности выплачивать проценты банкам наравне с другими сферами бизнеса. Часто фермеры могут получить льготное кредитование, однако постоянно возникают проблемы с получением таких кредитов. Представитель довольно крупного агрохолдинга рассказал о случаях вымогательства со стороны банковских работников: *«Фермы наши строились по проекту развития АПК, субсидировалась процентная ставка, которую якобы гасило государство. Но как все это работало в данном случае. Ставку эту мы полностью выплачивали, а по окончании какого-то отчетного периода, по*

итогах года представив соответствующий пакет документов о переплаченных процентах – в виде субсидий получить обратно. Но вот здесь возникали такие моменты – это суррогаты чиновников, банковские работники у банков-операторов, которые обслуживали Россельхозбанк и прочие его ответвления, обслуживающие сельское хозяйство. Банковские чиновники принимали это решение, и они говорили, что если вы хотите быстро, хорошо и в полной сумме, без задержек, то в общем, вопрос можно решить. По суммам, что касается самого бизнеса, то эта сумма не очень значительная, по крайней мере, для нашего бизнеса» - респондент 13, представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока. Это еще раз подтверждает, что коррупционным практикам подвержена вся цепочка производства молока и при взаимодействии со всеми агентами может случиться та или иная коррупционная ситуация. Другой вопрос, что отнюдь не все компании идут на коррупционные сделки – есть такие, кто ведет свой бизнес этично.

Коррупционные риски в переработке молока

На переработчика ложится основная доля дополнительных издержек в процессе реализации продукции, одни из этих издержек являются явной коррупцией, другие – скрытой. Однако коррупционные риски в процессе реализации продукции встречаются во всех производственных цепочках, поэтому мы выделили это в отдельный пункт. В данном разделе рассмотрим, какие коррупционные риски возможны в процессе переработки молока помимо трудностей реализации.

На рисунках 3 и 4 Приложения 1 мы разделили производственные цепочки с переработкой в российских и западных компаниях, так как они ведут разную политику по отношению к коррупции. Многие иностранные компании принципиально не вступают в коррупционные взаимоотношения при видении бизнеса в России. Один представитель международной компании, занимающейся переработкой сельскохозяйственной продукции, пишет на отраслевом форуме DairyNews: “Наша компания взяток не платит принципиально, и в связи с этим испытывает ОЧЕНЬ большие трудности на российском рынке. Не с продажами, отнюдь, а с запуском в эксплуатацию новых заводов. Я думаю, ни для кого не секрет реальное положение дел в данной области, и все инвесторы, которые благополучно “справились с непредсказуемостью”, справились с ней всем известным и популярным способом”¹³. Рассмотрим проблемные моменты при общении перерабатывающих компаний с государственными органами более подробно.

¹³ Шведы против коррупции, Обсуждение на форуме // отраслевой портал DairyNews, 03.03.2010 // URL:<http://www.dairynews.ru/forum/?PAGE_NAME=message&FID=1&TID=398&MID=2084#message2084>

Контролирующие органы в переработке

Что касается переработчиков молока, то проблемы остаются те же: множество регулирующих инстанций, которые осуществляют избыточное регулирование (например, инспекция по труду, которая «следит», чтобы работники работали не более 8 часов в день), стремление к тотальному контролю всего производственного процесса. По мнению экспертов, сейчас различные органы пытаются контролировать весь производственный процесс, в то время как разумней было бы проводить контрольные закупки, и в случае выявления несоответствий требованиям проводить более детальные проверки. Как сказал специалист по исследованиям потребительских рынков: *«Это просто традиция в России, что у нас, чаще всего, контролируют переработчика. Просто потому, что он, как говорится, как в землю вкопан. Как правило, давно стоит здесь его предприятие. К нему ходят контролирующие органы как на работу»*. Более того, компании по переработке молока являются более платежеспособными, по сравнению с фермерами: *«Решаться неформальным образом они [вопросы] могут на всех стадиях, только, скорее всего, за разные суммы денег. Понятно, что с фермера – непосредственного производителя молока, много не возьмешь за ветеринарное заключение. А, допустим, с крупного переработчика можно взять много. Скорее всего, там эти вопросы решаются, как и у любого другого работающего предприятия. Нормы санитарно-эпидемиологическая, пожарная и прочие, относящиеся к помещениям, составлены так, что не нарушить что-то очень сложно»* - рассказывает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 2).

Главные контролирующие органы на этапе переработки молока те же, что и на этапе производства, то есть всю цепочку контролируют Роспотребнадзор, Россельхознадзор и все остальные виды надзоров, характерные для любого бизнеса: *«Среди регулирующих органов лидирует СЭС – эти ребята как гребли так и гребут, и видимо будут грести пока эти три буквы вообще существуют. На втором месте налоговики, на третьем – пожарники, эти ребята приходят редко, но уж если придут, то... с разрешительными органами (патенты и лицензии) все проще: тут если все делать по правилам, то нереально, пока это все будешь собирать по полгода, бизнес твой тебе уже не интересен станет»* - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 6). Когда внутри институтов не работают формальные правила, то люди находят другие неформальные способы решения проблем. Предприниматели сравнивают, какие издержки выгоднее их бизнесу: потратить время,

силы и нервы для оформления всех документов по правилам, или заплатить один раз и заниматься бизнесом дальше. При этом все контролирующие органы чувствуют силу в решении таких проблем, поэтому и используют свое положение: *«Конечно, периодически приходит Роспотребнадзор и другие контролирующие органы. С этим все понятно, эти организации как кормились, так и будут кормиться. Они уже привыкли жить «на халяву» и так дальше будет, это не искоренишь, хотя Онищенко говорит, что все хорошо»* - жалуется представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока (респондент 10).

Для переработчиков также существует проблема двойного контроля, о которой рассказывает представитель западной компании по переработке молока: *«Есть проблема избыточного контроля. В результате у нас двойной контроль со стороны Россельхознадзора и Роспотребнадзора. Такое двойное контролирование совершенно не правильно и не соответствует мировой практике. Сырье должно контролироваться ветеринарами, а готовая переработанная продукция контролироваться санитарами. И это совершенно четко должно закрепляться на законодательном уровне. И определенное противодействие со стороны особенно ветеринаров мы чувствуем. Они не хотят выпускать из своих рук молочную продукцию, особенно в части импорта. Молочная продукция переработанная все равно попадает под контроль ветеринаров, и Россельхознадзор является тем органом, который дает или не дает разрешение на импорт, что естественно не правильно. Почему мы должны получать разрешение у ветеринаров, если продукция прошла уже длинную производственную цепочку и была проверена несколько раз? Это классический административный барьер»* - респондент 8. Такое излишнее регулирование, естественно, тормозит развитие отрасли и негативно сказывается на всем процессе производства.

В некоторых ситуациях, когда та или иная контролирующая организация в регионе начинает выдвигать необоснованные требования, компании не идут на коррупционные сделки, а решают вопрос с вышестоящими инстанциями: *«То, что много глупостей на местах, да, правда. Потому что действительно, очень часто требуются какие-то ненужные разрешения. В принципе, такие вещи разрешаются на уровне федеральных органов. Очень часто у нас есть какие-то ветеринары на местах, требующие избыточных ветеринарных свидетельств. Тогда мы обращаемся в центральный департамент в Минсельхозе и они разъясняют ситуацию с местным органом»* - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8). Западные компании не идут на коррупционные схемы, потому что строго соблюдают все санитарные нормы, а также знают свои права и не боятся их использовать: *«К*

санитарным требованиям в западных компаниях придаться трудно, потому что у нас хорошая автоматизация и соблюдение всех правил. Для налоговой у нас при входе в офис от пола до потолка стоят коробки, где лежат все документы, накладные и т.д. и на этом вопросы у налоговой прекращаются. Просто так на нас не наедешь, необходимы действительно весомые поводы» - рассказывает, представитель западной компании по переработке молока (респондент 9).

Получается, что если компания не соблюдает каких-то санитарных норм, то в ее интересах вступать в коррупционные связи с контролирующими органами, чтобы скрыть свои ошибки, при этом страдает покупатель, который не подозревает, что продукты были произведены в плохих условиях или не в соответствии с нормами. Респонденты говорят, что из-за коррупции существует проблема невыполнения своих прямых функций и обязанностей со стороны контролирующих органов: *«У нас в прошлом году заменили сертификацию продуктов на декларацию качества. Теперь если вы что-то положили туда не то, вы декларируете, что все нормально. Если вас уличить в том, что вы положили туда что-то не то, то надо разбираться в каждом конкретном случае. Учитывая нашу коррупционную российскую действительность, вы можете класть в свой продукт что угодно, и вас не будут проверять, если вы решите заранее этот вопрос. То есть существует сговор производителя, и контролирующей его инстанции – это таких масштабов достигло, что отменена сертификация. Если государство до этой отмены было союзником потребителя, и производителю необходимо было честно сертифицировать свой товар, то после ее отмены государство сказало производителю: «Я знаю, что ты хороший парень, только веди себя нормально и все будет хорошо»»* - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 9).

Представитель компании по переработке молока в сгущенное молоко рассказала нам о ситуации, когда заводы явно договариваются с контролирующими органами и при этом пишут на этикетке товара ложную информацию. Компания, в которой работает наш респондент, провела экспертизу продукции конкурентов, и оказалось, что в банках со сгущенным молоком, где написано ГОСТ продается сгущенное молоко ТУ (технические условия), которое намного хуже по качеству, при этом банки с ГОСТом продаются по нереально низкой цене: *«Нам совершенно непонятно, как люди уходят от проверки и почему они продают ГОСТ за 21 рубль [сгущенное молоко]? Видимо они как-то договариваются, и это понятно, что они договариваются. Несмотря на то, что отрасль пищевая подвержена множеству проверок, все-таки проверка проверке рознь. Если другие компании все-таки умудряются продавать молоко ГОСТ по цене 21 рубль, то значит у этих проверок своя цена договоренности. Получается, что кто заплатит – тот*

молодец, кто договорится с контролирующими компаниями – тот опять молодец. И это все из-за того, что все покупаемо, если б все это не покупалось, то не было бы такого бардака на рынке» - представитель российской компании по переработке молока в сгущенное молоко (респондент 12). Потребитель опять же остается в самом невыгодном положении, так как его обманывают, и он потребляет некачественный продукт.

На основе мнений наших респондентов, можно сказать, что с одной стороны контролирующие органы создают препятствие для развития бизнеса, так как присутствует проблема излишнего регулирования и двойного контроля. С другой стороны, если в компании все хорошо с выполнением норм, то они в праве добиваться отмены любых необоснованных дополнительных требований. В некоторых ситуациях контролирующие органы из-за наличия коррупции просто не выполняют своих функций, и в результате страдает потребитель, покупая некачественный продукт.

Коррупция в частном секторе

Напомним, что именно коррупция в частном секторе на всей производственной цепочке, по мнению респондентов, оказывает наибольшее влияние на стоимость продукции. Однако оказалось, что для переработчиков это не является такой серьезной проблемой, по крайней мере, на этапе закупки сырого молока. Вероятно, при строительстве новых заводов по переработке, закупке дорогостоящего оборудования и т.д. человек, который принимает решение, может получать процент с этих сделок, однако наши респонденты не рассказали о подобных случаях.

Ценовой сговор и закупочные цены

На этапе разработки исследования мы подозревали перерабатывающие компании в ценовом сговоре – предумышленном снижении цен на закупку молока, так как такие прецеденты были и о них писали СМИ. Например, генеральный директор ООО «Агрофирма «Труд»» в своем интервью информационному агентству DairyNews рассказал о том, что раньше они занимались только производством сырого молока и продавали сырье заводу «Юнимилк» и до 1 апреля 2008 года они реализовывали молоко по цене 16 рублей за литр, “однако после того как 1 апреля 2008 года «Юнимилк» резко снизил закупочную цену до 9 рублей, мы прекратили с ним сотрудничать и полностью переключились на собственную переработку”¹⁴ – сказал генеральный директор. Также в начале марта 2011 года на форуме отраслевого портала DairyNews производители сырого молока активно обсуждали резкое падение закупочных цен со стороны компаний-

¹⁴ Интервью с генеральным директором ООО «Агрофирма «Труд»» Юрием Юшковым, отраслевой портал DairyNews, 19.03.2010 // URL:<http://www.dairynews.ru/facesmain/month/index.php?ELEMENT_ID=29501>

переработчиков. Причем понизили цены заводы в разных регионах. Производители были уверены¹⁵, что понижение цен – это ценовой сговор, так как компаний переработчиков в разы меньше, и им легче договориться. Данное снижение цен не мотивировано рыночным законом спроса и предложения, а является манипулированием со стороны компаний по переработке молока и использованием своего доминирующего положения на рынке с целью получения еще большей прибыли.

Однако наши респонденты отрицают наличие сговора среди переработчиков, более того крупные компании, напротив, предлагают фермерам более высокие цены на закупку сырого молока, а также премии и бонусы за высокое качество. *«Что касается сговоров, то маловероятно, потому что это достаточно разнокалиберный рынок: есть национальные игроки, есть региональные игроки, и их довольно много»* - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 2). Другой респондент также говорит, что на уровне интуиции сговор маловероятен: *«Не могу сказать, не потому что не хочу, а потому что не знаю. Но если предположить на уровне интуиции, то, скорее всего, нет»* - представитель западной компании по переработке молока (респондент 7). Скорее всего возникновение сговоров – это временные явления, которые быстро пресекаются со стороны контролирующих органов.

Откаты

По словам респондентов в западных компаниях лаборатории по закупке сырого молока никогда не берут откаты, более того, они проверяют поставляемое молоко очень тщательно. Однако среди российских компаний встречаются и такие лаборатории, которые могут взять откат за некачественную продукцию: *«Есть подкупные лаборатории. Как правило, это происходит на молочных заводах, если производитель молока – поставщик, он его раскислял различными способами, когда молоко начинает подкисать – он добавлял туда вещества, которые эту кислотность убивают, и когда делаются банальные тесты, то все в порядке. И есть лаборатории, с которыми уже долгие доверительные отношения складывались, там можно было вопросы решать. Но опять же, это единицы, и это с точки зрения цены незначительно»* - рассказывает представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока. Если говорить о закупках сухого молока, то тут тоже случаются случаи вымогательства со стороны закупщика: *«Когда я был трейдером и продавал сухое молоко заводам. Те люди, которые это сухое молоко продавали – они просили откат, и*

¹⁵ У молока убежали цены // отраслевой портал DairyNews, 03.03.2010 // URL:<http://www.dairynews.ru/forum/?PAGE_NAME=read&FID=1&TID=899>

которые покупали – они тоже просили откат. В процентном соотношении это было довольно много.. например они могли просить по рублю с кг молока, а стоило оно 25 рублей. То есть рубль при покупке и рубль при продаже» - представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока.

Как оказалось, коррупция в частном секторе для перерабатывающих компаний не является серьезной проблемой, либо респонденты не знают о ее существовании, либо не рассказали всего, что знают. Тем не менее, для переработчиков и агрохолдингов наиболее серьезную проблему составляет реализация продукции – этому мы и посвящаем следующий раздел.

Коррупционные и другие дополнительные издержки при реализации молока

Большинство респондентов сказали, что причиной высокой цены на молоко является политика федеральных розничных сетей по отношению к производителю готовой продукции. Именно на этом этапе производственной цепочки возникает коррупция в частном секторе: *«На этапе переработка-продажа коррупционная связь не с чиновниками, и имеют место не взятки, а коммерческий подкуп. Это уже другая статья УК РФ»* - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 3). Рассмотрим подробно, какие коррупционные ситуации могут возникнуть у бизнеса при продаже на рынках, в традиционных магазинах и в розничных сетях.

Рынки

Рынки – это основной способ реализации продукции для мелких сельскохозяйственных предприятий, на них продается как сырое, так и переработанное молоко. Крупные компании по переработке также могут продавать свою продукцию на рынках, но продажами на рынки занимаются их дистрибьюторские компании, а не сами торговые представители. Торговые представители напрямую работают только с крупными розничными сетями.

Для мелких производителей выход в розничные сети практически невозможен, однако и на рынках им выкручивают руки управляющие компании: *«Я прихожу на рынки, нигде место не дают. Сколько рынков обошел – нет мест или ломают такую аренду, 2000 рублей в день для меня неподъемная аренда. Конечно, есть и адекватные люди. Приходишь, договариваешься, вот я колхозник, производитель – дайте. Не вопрос – аренда по 350-500 рублей в день. Но это редкость – остальные говорят: 2000 рублей,*

плюс оформи рекламу, ларек и т.д. А что такое 2000 рублей в день? За 2000 рублей в день аренды я должен столько продукции продать, чтобы себя окупить – это тысяч на 8000 рублей. Хорошо, я сейчас подниму цены и буду продавать молоко по 50 рублей, как его продают все, а я не хочу так делать – я его продаю по 33-35 рублей за литр, как сельхозпроизводитель. За 2000 рублей в день аренды я просто не смогу его продавать. И эти условия создаются для того, чтобы искусственно завышать цены. В результате, мне становится невыгодно продавать продукцию в Москве по низким ценам, и я начинаю их задирать, хотя я готов продавать молоко по 34 рубля, ряженку по 25 рублей» - рассказал представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока (респондент 10). Из этого примера мы видим, что для мелкого производителя и переработчика любые дополнительные затраты необходимо окупать повышением цен, иначе бизнес просто не сможет существовать, несмотря на то, что сами предприниматели не хотят ставить такую высокую цену на свою продукцию.

Помимо постоянных рынков в Москве есть ярмарки выходного дня: *«Что такое ярмарки выходного дня? Мы попытались туда выйти, но там вылезают чиновники – 1000 рублей день. За что? Хотя официально декларировано – 350 рублей за место, 50 рублей за охрану и уборку и еще палатку дают. А с меня требуют 1000+400. Итого 1400 рублей в день. Вот на северо-западе еще порядок с этим, а на Юге – там вообще черт ногу сломит, там мзда такая, что этого просто не вынесет мой бизнес»* - рассказывает представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока (респондент 10). В данном случае мы видим пример явного коррупционного вымогательства со стороны чиновников, что препятствует развитию малого бизнеса и может сказываться на повышении цен продуктов питания на таких ярмарках выходного дня.

Традиционная розница

В традиционной рознице, судя по ответам наших респондентов, коррупционные практики распространены меньше. Обычный розничный магазин не является сильным игроком в производственной цепочке, следовательно, мало кто прибегает к открытому или скрытому коррупционному вымогательству. Напротив, небольшой магазин заинтересован в поставщике: *«Очень часто на такие схемы не идут обычные розничные магазины. Они работают полностью по белому»* - рассказал нам представитель западной компании по переработке молока (респондент 9). Однако нельзя исключать вероятность существования менеджеров по закупке, которые требуют откаты. В таких ситуациях может произойти повышение цены на полках магазина: *«Просто есть магазины, которые*

диктуют свои правила и условия, если будут взятки, то и цена будет больше» - считает представитель западной компании по переработке молока (респондент 6).

Многие сельскохозяйственные предприятия решают продавать молоко самостоятельно в своих розничных точках или в локальных, региональных сетевых магазинах: *«Мы продаем через свои автолавки, так называемые автомагазины. Второй канал сбыта – это локальные сети, которые есть в регионах, они более менее лояльно относятся к нам, ну и просто через традиционные магазины. В эти розничные точки выход тоже не простой: все хотят денег, но здесь мы используем себе во благо административный ресурс, ведь каждый губернатор и глава региона считает своим долгом поддержать местного производителя. Естественно, эта поддержка не формальна и не официальна, просто они на встречах с представителями торговых сетей советуют им не чинить препятствий для реализации продукции местных производителей, и те, соответственно, идут навстречу местной администрации» -* рассказал представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока (респондент 14).

В результате мы наблюдаем ограничение конкуренции со стороны розничных сетей: мелким игрокам очень сложно выйти в розничные сети, поэтому их продукция продается на рынках, ярмарках выходного дня, в собственных розничных точках и традиционных магазинах.

Розничные сети

При взаимодействии с розничными сетями могут возникнуть ситуации явного коррупционного вымогательства – откаты менеджеру по закупкам, и скрытой коррупции – списание издержек по воровству в магазинах, а также прописанные в договоре бонусы в фонд сети, которые рассматриваются как маркетинговые бюджеты на продвижение. Многие не считают такие бонусы коррупцией, ведь все официально прописано в договоре, однако если компания отказывается пойти на такие условия, то есть вероятность, что сеть откажется работать с данным поставщиком. При этом розничные сети работают по разным схемам с мелкими и крупными компаниями, российскими и западными заводами по переработке. Если при работе с российскими компаниями менеджер может открыто вымогать взятки и ставить условия, то с западными компаниями розничные сети работают более тонко. Надо сказать, что во всей производственной цепочке молока самым сильным игроком являются федеральные розничные сети, а самым слабым – производитель сырого молока, то есть фермер: *«Если брать труды животновода и стоимость, по которой молоко продается молокозаводам... я считаю, что это несправедливо, потому что*

фермер намного больше сил вкладывает в этот литр молока, чем завод, который перерабатывает это молоко и отвозит его в магазины. Но опять же, говорить о том, что молокозаводы коррумпированы и проблема именно в этом – тоже не правда. Потому что, чтобы зайти в сети, необходимо заплатить деньги» - считает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11).

На сегодняшний день федеральные розничные сети являются более сильным игроком, по сравнению практически со всеми компаниями производителями готовой продукции, соответственно, они могут диктовать свои правила игры, особенно по отношению к малому бизнесу: *«Сети выкручивали руки всегда, и это происходит до сих пор. И типовой договор у всех сетей одинаковый: большие отсрочки платежей: 40-60 дней – это стандартные условия для мелкого и среднего производителя, они особенно их нагибают, потому что крупные производители могут условно обидеться и отказаться поставлять свой товар в их сеть. А с мелкими производителями можно как угодно обращаться, а ведь это основа бизнеса. Плюс списания товаров и штрафы, если ты не вовремя забрал и т.д. При этом, если сеть все продала, то она требует бонус, если сеть продала еще больше, то требует бонус в большем размере. Плюс они прогибают по цене, все ниже и ниже, и производителю приходится идти на снижение себестоимости за счет снижения качества товара» - рассказывает представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока (респондент 13).* Из этих слов видно, что для мелкого производителя взаимодействие с розничными сетями - это крайне дорогое удовольствие, при этом о потребителе никто и не думает, ведь из-за агрессивной политики сетей производитель идет на снижение издержек производства, жертвуя качеством продукта.

Другой мелкий сельскохозяйственный производитель рассказывает: *«Как работать с сетями? Сети совершенно не идут навстречу сельхозтоваропроизводителям, хотя существуют законы... У сельхозтоваропроизводителей все сырье натуральное, то есть произвели – привезли в сеть. Соответственно это продукты скоропортящиеся, не все успевают покупать и на сельхозтоваропроизводителя накладываются штрафы. Не у всех так налажена работа с сетями и с клиентами, как у многих крупных дистрибьюторских компаний или западных компаний-производителей. У нас нет таких больших клиентских отделов, возникают, извините за такое слово, «косяки» в накладных, а сети на это лояльно не смотрят, они сразу требуют возврат. С возвратами никто не хочет работать. Мы как производители не хотим на себя брать возврат, а сети тоже не хотят нести убытки. Я пытаюсь*

сократить объем списаний, но это все равно 8% - это для меня убийственно. Я продаю розничным сетям свою продукцию и закладываю сразу 8% убытков, даже примерно 8-10%. Причем все сети сразу говорят, что 10% мы вам вернем, а мне что делать – у меня скоропортящийся продукт, молоко хранится 5 суток и после возврата оно уже пропадет, и я несу чистые убытки» - респондент 10, представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока. Это очередное подтверждение того, что для мелкого бизнеса любые дополнительные издержки в вопросах реализации продукта являются критичными и зачастую, мелкие производители решают не работать с сетями: *«На цену влияет неумный аппетит торговых сетей, которые по большому счету, не просто выкручивают руки переработчикам – производителям готовой продукции, а они заставляют вкладывать в цену эту добавочную стоимость тех затрат, которые мы несем на проведение бесконечных рекламных акций в этих торговых сетях или издержки на вход. Я не так давно встречался с представителем больших федеральных сетей, и понял, что если мне с ними начать работать, то я буду работать в убыток год. Поэтому, здесь скорее не произвол чиновников является причиной высоких цен в наших магазинах, а именно произвол торговых сетей»* - рассказывает представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока (респондент 14). Это в очередной раз подтверждает тот факт, что коррупция в частном секторе оказывает большое влияние на стоимость производства продукта. Если при входе на рынок производителю приходится тратить суммы для запуска производства, то при взаимодействии с сетями такие затраты являются регулярными.

В результате серьезных издержек при входе в розничные сети и при дальнейшей работе с ними многие сельскохозяйственные производители решают отказаться от этого и занимаются собственной продажей в розницу: *«Второй момент: если пытаешься с сетями выстраивать отношения, например, чтобы они продавали наше молоко под своей торговой маркой, то все расходы на рекламу и упаковку ложатся на меня. И опять я остаюсь с нулем. При этом они получают продукт и продают его, а все издержки несу я. У меня хозяйства не в Москве, а калужская область и Рязанская, и я везу продукцию оттуда, и это логистические затраты. И мне бы хотя бы в ноль уйти, а не в минус. И поэтому мы пришли к выводу, что надо продавать самим в розницу»* - рассказывает представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока (респондент 10). Следовательно, такая политика сетей приводит к ограничению конкуренции, а потребитель лишается возможности выбрать более свежий

продукт: *«Мы думали о продаже через автоматы, но поступили по-другому, мы закупили у итальянцев емкости для продажи молока в магазинах, мы подумали, что автоматы будут пугать бабушек. То есть мы поставили такой резервуар, где молоко первой пастеризации, и такое молоко хранится 5 суток. Все свежее, все натуральное. Я прихожу в сеть: «Ребята, возьмите мое разливное молоко. Давайте поставим продавца, и он будет разливать». И мне отвечают: «Вон видите, полка с молочными продуктами западных компаний? Если ваши продукт будут покупать, а их продукты – нет, то нам придется с вами расстаться». Я спрашиваю, почему так? А они мне отвечают: «У них совершенно другие бюджеты, а у тебя – ничего, у тебя только бочка, и это твои личные проблемы, а не наши». Мы тут еще вышли на продажи в один из магазинов известной федеральной сети – у нас там будет свой рыночек, но там мы столько взяток дали... ужас просто»* - рассказал представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока (респондент 10). В данной ситуации розничные сети непроизвольно лоббируют интересы крупных компаний, так как у них есть возможность платить бонусы в фонд сети и оплачивать списания товаров. Получается, что у потребителя есть возможность выбрать только тот товар, до которого договорились производители и менеджеры по закупкам.

Российские компании по производству готовой продукции часто сталкиваются с прямым коррупционным вымогательством со стороны менеджеров по закупке при входе в магазин: *«Самое страшное зло, и это стало более заметным с 2004-2005 года – это когда стали развиваться торговые сети. Все официально. Не говоря уже о том, что просто функционирование с менеджером... вот познакомился, начинаешь работать и говоришь: у нас есть еще молоко 1,5% жирности, ты берешь 3,5% а у нас еще 1,5% жирности. Он говорит: «Да но, у нас есть других компаний. Твое молоко не будет продаваться». И ты с ним договариваешься. Здесь на этом моменте появляется взятка лично ему – менеджеру по продукту, чтобы он расширил наш ассортимент»* - приводит пример представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока (респондент 13). Некоторые респонденты даже озвучили цену взяток за вход в ту или иную сеть, например представитель российской компании по переработке молока в сгущенное молоко рассказал следующее: *«Вот я пыталась вывести один продукт в одну известную федеральную сеть. Я провела ряд переговоров, приехала, передо мной сидел молодой холеный человек. И он сказал, что у нас в сети 10 поставщиков данного продукта, я могу выкинуть одного, если у вас есть деньги – приходите. Условия вывода моего продукта в сеть – 20 000 рублей за одну SKU [единица одной товарной группы] в каждый магазин. Я когда посчитала все это, получилось, что*

наша компания после отгрузки продукции в сеть 5 лет работала бы в минус. На сегодняшний день уже невыгодно работать с сетями, потому что сначала, как только они начали развиваться, они сами искали поставщиков, а сейчас они зажрались. Самое обидное, что о потребителе вообще никто не думает, покупает дистрибьютор, а продает производитель. Потребитель просто приходит в магазин и выбирает из того, до чего эти два негодяя договорились» - респондент 12. По словам другого респондента, вход в сеть составляет от 500 до 1000 евро за SKU, то есть цены примерно одни и те же, однако зависят от платежеспособности поставщика: «Я встречался, ну, допустим, с представителями одной федеральной сети, и мне, чтобы встать в их магазин, несмотря на достаточно лояльное ко мне отношение, как к человеку, так и к нашему продукту, я понял, что я буду работать год себе в убыток. Потому что слишком большие штрафы, прописанные в договоре, за все. А для начала мне говорят, что от 500 до 1000 евро за одну SKU [единица одной товарной группы], то есть это отдать менеджеру. А потом, естественно, если ты опаздываешь по отгрузке, то это штраф. Если твоя продукция не продается в установленные сроки, то ты ее забираешь и еще и штраф, если ты поставил продукцию, которая не дай Бог какой-то вред нанесла потребителю – штраф. И, в общем, я прикинул, что это просто нерентабельно» - привел пример представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока (респондент 14). В данной ситуации мы наблюдаем издержки на взятки конкретному человеку, и другие издержки, которая несет компания в случае тех или иных сбоях в процессе продаж. Как и говорилось ранее для небольших компаний работа на таких условиях с розничными сетями, является критичной для бизнеса.

При работе с крупными западными компаниями розничные сети никогда не будут требовать взятки, так как западные компании в основном не дают их. Как нам рассказали наши респондент основные статьи расходов для западной компании при работе с розничными сетями – это прописанные бонусы на маркетинговое продвижение и списание товаров, то есть это официальные расходы, которые можно считать завуалированной коррупцией либо расходами на маркетинг: «Все сети работают напрямую с компанией, так как они хотят эксклюзивных отношений с производителем. Эксклюзивные условия по ценам обговариваются, то есть это какая-то бонусная составляющая. В российских компаниях это прямая коррупционная составляющая – это называется «ретро-бонус», когда люди приносят деньги в конвертах в конце месяца по итогам предыдущего. Так работают российские компании. Западные компании в этом плане соблюдают закон и это очень приятно. Но западные компании идут по другому пути. О наличных деньгах не

идет и речи. У всех сетей есть такая статья сотрудничества – списание потерь. Это практика именно сетевых магазинов. Идет полноценное сотрудничество с магазином, и для того, чтобы его поддерживать и выводить отношения на новый уровень магазин просит списывать убытки. Что такое убытки? Это якобы воровство, но если посмотреть, что все магазины оборудованы большим количеством видео-камер, в каждом из них есть сотрудники охраны, представить что такие масштабы воровства... Суммы такие, как будто там касса параллельно стояла бесплатно и люди уходили не оплатив. И если я не пойду на такое списание, то, соответственно, это минимум отказ в поставке. А я, как менеджер по продажам, должен контролировать частоту поставок – это означает выполнение планов, которые обязательны для оценки моей деятельности. Это молоко могли выпить сотрудники магазина, могли украсть или подарить – это воздух, и практически это открытая коррупционная составляющая. И такая схема работает во всех сетевых магазинах» - рассказал нам представитель западной компании по переработке молока (респондент 9). Компания несет большие потери в случае таких списаний, однако торговый представитель ставится в тупик: пойти на такое списание и компания понесет убытки, либо не пойти на списание, что грозит разрывом отношений с магазином, тогда компания может понести более серьезные убытки.

Все остальные расходы при работе с розничными сетями также официальные: «Что вы имеете в виду под неформальными платежами? Они все формальны, если мы говорим про структуру контракта при поставке товара в сети, то там все платежи абсолютно официальные, там нет ничего неофициального: фиксированные бонусы, дифференцируемые бонусы, маркетинговые бюджеты, платежи за листинг, за то, за это... за ввод, за открытие новых магазинов. И вот эта официальная составляющая действительно высока и она, безусловно, влияет на цену» - рассказал представитель западной компании по переработке молока (респондент 7). Выгодное место на полке можно также получить за счет прописанных бонусов или списания товаров: «А за место в магазине можно договориться с менеджером также с помощью таких схем списания, то есть, требовать откаты напрямую считается диким и безумным!» - рассказывает представитель западной компании по переработке молока респондент 9. Все эти расходы на продвижение являются официальной составляющей, и их стоимость закладывается в цену молока: «Ну, если мы говорим об официальных расходах, которые компания платит за место на полке, маркетинг. Это официальная составляющая, она, конечно, закладывается в цену. А если мы говорим о каких-то платежах в карман байера [закупщика], то я не думаю, что они учитываются... 22% - это стоимость всех бонусов

в крупной сети. Эта цифра может колебаться, но не меньше 15% , а до 22% запросто. Плюс сама сеть делает свою торговую наценку порядка 15 % как минимум. И это закладывается в стоимость продукта, поэтому цена молока получается в конечном итоге такой. Но это не коррупция в том виде, о которой вы спрашиваете» – считает представитель западной компании по переработке молока (респондент 7).

Как и любой бизнес в России строится на личных взаимоотношениях, также и успех работы компании-производителя с розничными сетями зависит от личных отношений торгового представителя и менеджера магазина вне зависимости от того российская это компания или западная: *«От бренд-менеджеров и категорийных менеджеров зависит успех тебя как менеджера по продажам, будешь ли ты заведен в матрицу сети или нет. Поэтому здесь огромную роль играют личные взаимоотношения – они [менеджеры, отвечающие за закупку в магазине] действительно сидят на откатах. Есть масса вариаций, как они могут перечисляться. Первый вариант, когда закупщику просто отправляется откат на лицевой счет, а есть и вторая категория отката, которая прописывается как трейд-маркетинг, это идет в договоре как допсоглашение. Это некая сумма денег, которая перечисляется в фонд сети раз в 3 месяца, которую мы обязаны перечислять за ведение товара, за участие в акциях, за выставление на полке» - рассказывает представитель российской компании по переработке молока в сгущенное молоко (респондент 12). В результате, у менеджера по продажам нет иного выхода, кроме как соглашаться на условия, выдвигаемые менеджером по закупкам, иначе он не сможет выполнять своих показателей по продаже продукта. Всем известно, что менеджеры по продаже получают небольшую фиксированную заработную плату, в то время как бонусная составляющая по результатам работы намного больше фиксированной части: «Лучшие менеджеры находятся в сговоре с менеджерами магазинов, и общаются по принципу: ты мне, я – тебе. Ты мне спиши воровство, а я тебе буду списывать твои акции пощеднее. Себестоимость товара ничтожна по сравнению с премией, которую получит торговый представитель, если достигнет этого показателя. В короткой перспективе это выгодно только менеджеру и товароведу. Это невыгодно ни потребителю, ни магазину, ни компании-производителю. Например, летом со мной отказалось работать несколько магазинов, потому что мы грузили и списывали бешеными объемами для того, чтобы мне выполнять показатели. При этом в выигрыше был я и товаровед, который каждый день таскал домой сумку с этим молоком. А когда это увидел руководитель магазина – он пришел в ужас. При этом злятся все менеджеры и руководители, кто не в доле» - приводит пример представитель западной компании по переработке молока (респондент 9). То есть для выполнения своих показателей*

менеджеры намерено идут на списание продуктов, которые приводят к дополнительным издержкам компании, однако компания сама ставит своим менеджерам такие практически нереализуемые честным способом цели по отгрузке товара в магазины.

Все компании, так или иначе, несут издержки при работе с розничными сетями. Мелкий бизнес зачастую отказывается выходить в сеть, а крупным компаниям приходится поднимать цену продукции, чтобы восполнить эти издержки. Розничные сети в данной ситуации, выступают игроком, который диктует свои правила, производители либо соглашаются на их условия, либо отказываются от такого канала сбыта. В следующем разделе рассмотрим оценки влияния коррупции на стоимость молока со слов наших экспертов.

Оценка влияния коррупции на стоимость молока

Все до единого опрошенные нами респонденты сходятся в одном: универсального метода подсчета доли коррупции в цене литра молока не существует, прежде всего, из-за крайней неоднородности рынка. Каждое хозяйство существует в уникальных условиях, и приводить общие данные невозможно. Как бы то ни было, некоторые данные нам все же удалось получить.

Как сказывается коррупция на молочном производстве? Специалист по исследованиям потребительских рынков считает: *«Для производителей сырого молока – это [коррупционные издержки] их чистый убыток, поскольку они слабая сторона в переговорах с переработчиками. Если речь идет уже о производителях готовой продукции, наверное, это так или иначе, отражается на цене продукции. Хотя там тоже вопрос, насколько это потом перекладывается на розницу, насколько это остается у самого производителя. Если этот производитель производит не только молоко, но и что-то другое, то, тонким слоем коррупционные издержки размазываются по всем видам производимой продукции»* - респондент 2. Другой респондент считает, что коррупционные издержки отражаются на стоимости продуктов с низкими издержками производства, таких как молоко: *«Коррупция не влияет на конечную цену продукции на таких рынках, как например, рынок автомобилей, производимых крупными западными холдингами. Просто они настолько крупны и на таком недостижимом уровне, что коррупция просто не влияет. А вот всё, что меньше...там стоимость коррупционных издержек уже зашита в конечной цене. Я думаю, что на этапе от производителя к переработчику коррупционные ситуации встречаются чаще. Здесь и контроль выше, так как мы имеем дело с продуктами питания, а там где более серьёзный контроль, там и*

выше коррупционная составляющая» - утверждает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 3). Коррупция, так или иначе, входит в стоимость продуктов, потому что *«у нас сейчас около 70% хозяйств в России были построены таким образом, когда отмывались деньги, сейчас этого меньше, но тогда. Естественно это влияет на себестоимость продукции, себестоимость молока. Потому что это те затраты, которые были заложены в создании животноводческого комплекса. Это увеличивает срок отбивки денег обратно»* - считает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11).

На вопрос, можно ли оценить долю или снижение цены, если бы коррупции не существовала в российской действительности, многие респонденты затруднились ответить, однако они сказали, что, скорее всего, снижение цены могло произойти: *«Снижение [цены] было бы ощутимо, но сказать точно трудно. Почему? Все вопросы контроля находятся в руках местных отделов ФСБ. Т.е. вопросы покупки, лоббирования и т.д. – всё под их контролем»* - считает представитель фермерского хозяйства размеров на 200 голов скота (респондент 5). Другой респондент рассказал, что от фермера до потребителя цена вырастает в 4 раза, и это, скорее всего, происходит не из-за добавочной стоимости, а из-за коррупции в частном секторе на всей производственной цепочке: *«Я долю оценить не могу, но со мной однажды разоткровенничался один специалист по статистике и он сказал, что стоимость продуктов питания от производителя до потребителя увеличивается в 4 раза. Если убрать коррупционную составляющую... ну наверное наценка на продукты питания не больше стоимости в 4 раза. Какая там себестоимость молока? [Средние издержки производства по России составляют 15-16 рублей¹⁶] А до потребителя оно доходит минимум по 50 рублей. Понятно, что эта цена формируется с учетом интересов всех посредников. Эта длинная цепочка нужна для того, чтобы кормить эту длинную прослойку посредников. И производители [фермеры] вынуждены адаптироваться, то есть максимально удешевлять производство. Молоко – это продукт компромиссов между производителем, переработчиком, дистрибьютором и розничными магазинами»* - представитель западной компании по переработке молока, занимается продажами молока и молочных продуктов в розничные сети (респондент 9).

Некоторые респонденты, все-таки смогли оценить долю коррупции в цене литра молока, но это, скорее общие прикидки представителей молочной отрасли, нежели подтвержденный численно расчет. Представитель фермерского хозяйства сказал, что издержки производства сырого молока могла бы упасть до 5 рублей, тогда как сейчас стоимость его производства превышает 10 рублей, а средняя закупочная цена по России

¹⁶ Рынок молока, текущая ситуация на 13.02.2012 URL:<http://souzmoloko.ru/rinok/rinok_982.html>

около 15-16 рублей¹⁷. По другим оценкам, в отсутствии коррупции цена могла бы упасть на 15-30%. Представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока оценивает: **«Без коррупции, думаю примерно на 15%-20% цена упала бы»** - респондент 10. А сотрудник западной компании оценивает издержки на коррупцию в 30%: **«В идеальной стране, где нет коррупции, цена была бы ниже на 30%»** - считает респондент 6. И два респондента считают, что снижение цены произошло бы за счет снижения коррупции в частном секторе по всей цепочке, а также при взаимодействии с розничными сетями: **«Если брать коммерческую коррупцию (откаты), то цена могла бы упасть на 10%, а если политику сетей прижать, то цена бы упала намного сильнее»** – представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока (респондент 13). Если изменить политику сетей, то цена молока могла бы упасть на 20%: **«На мой взгляд, коррупция практически не влияет на цену молока. Но я уверен, что минимум на 20% можно снизить цены в случае отказа сетей от этих бонусов, откатов, штрафов»** - считает представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока (респондент 14).

Из этих оценок мы видим, что все респонденты считают, что цена без коррупции снизилась бы, однако посчитать насколько это снижение было бы большим очень сложно. Средняя оценка доли коррупционных издержек в цене - от 15% до 30%.

Специфические для России, а также рыночные причины высокой цены на молоко

Причин относительно высокой розничной цены на молоко в России очень много, и коррупция – это лишь одна из них. Молочное животноводство находится в кризисе и ощущает острую нехватку квалифицированных кадров. Как следствие, фермерские хозяйства работают неэффективно со своим стадом. В результате неэффективности фермерских хозяйств в России высокий коэффициент сезонности, то есть мы имеем перепроизводство молока в летние периоды и дефицит молока зимой при обратном направленном колебании спроса. Кроме того, немалую роль играет распределение сил в производственной цепочке и взаимодействие в ней, цена формируется в результате этого взаимодействия и переговорной силы поставщиков и закупщиков продукта. Более того, конечная цена часто завышается из-за неоправданно высоких наценок розничных сетей и магазинов. Рассмотрим эти моменты более подробно.

¹⁷ Там же.

Кризис молочной отрасли в России

Эксперты считают¹⁸, что молочная индустрия в России сейчас находится в глубоком кризисе, и это связано с разрушением сельского хозяйства и отсталостью деревни. Молодежь уезжает из деревень, а те, кто занимается сельским хозяйством, часто не имеют специализированного образования. Малые семейные фермы не дают большой прибыли, а для развития крупных мегаферм необходимы инвестиции. Фермеры говорят: «Это тупик: 300 коров никогда не будут не то что выгодными – хотя бы не убыточными. Надо было либо строить новый комплекс, либо всё бросать».¹⁹ Несмотря на то, что молоко – это социальный продукт, у государства нет конечной цели и единой стратегии по восстановлению молочной промышленности в масштабах страны. А те субсидии и дотации, которые выделяются государством, имеют точечный характер и не способствуют улучшению ситуации.

Наши респонденты также считают, что сельское хозяйство находится в упадочном состоянии, это приводит к неэффективному производству, и как следствие, растут производственные издержки: *«Мы просто отстали от современного видения этой отрасли! Ей никто по сути дела не занимался. Не проходило тренингов на местах, не было популяризации зарубежного опыта, и дошло до того, что холодное беспривязное содержание животных оказалось неизученной отраслью»* - рассказывает представитель фермерского хозяйства размеров на 200 голов скота (респондент 5). Вероятно, работники фермерских хозяйств не стремятся получать новые знания, потому что в этой сфере маленькие заработные платы, которые не мотивируют к обучению: *«В Европе затраты на электроэнергию большие, бензин стоит дороже, рабочая сила тоже стоит больше. В российских деревнях на фермах зарплаты несопоставимо ниже, чем в европейских фермерских хозяйствах»* - считает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8). Большая часть фермеров, не перенимает западный опыт в вопросах молочного животноводства, и пускают работу на самотек: *«Одна из главных проблем – это низкая эффективность фермерских хозяйств, то есть молочное животноводство управляется неправильно. Очень мало эффективных собственников, которые учатся и перенимают опыт у западных коллег и правильно его внедряют. Очень часто, пуская все на самотек, они действительно имеют очень высокую себестоимость, но не за счет того, что у нас действительно настолько тяжелые условия молочного*

¹⁸ Производство молока в России находится на уровне конца 50-х годов // отраслевой портал DairyNews, 27.04.2011 // URL:<http://www.dairynews.ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=50673>

¹⁹ В ожидании банкротств, интервью с Владельцем фермы «Рождество» Джоном Кописки // отраслевой портал DairyNews, 04.02.2011 // URL:<http://www.dairynews.ru/facesmain/month/index.php?IBLOCK_ID=8&SECTION_ID=&ELEMENT_ID=46691>

животноводства, или как они всегда жалуются, что энергоносители дорогие, корма дорогие. Однако если мы посмотрим на мировую практику, там и энергия намного дороже стоит, и корма не дешевле, и содержание коров такое же. Стоимость коров одна и та же, наши фермеры покупают их из-за границы. То есть все эти составляющие они примерно одинаковые. При этом себестоимость у нас одна из самых высоких, частично да, из-за климата, понятно, что в Италии и Франции не надо обогревать коров, но в той же Финляндии, Норвегии, Швеции – те же самые климатические условия. Абсолютно те же самые проблемы с обогревом, долго пастись на улице они не могут и им необходимо обогреваемое стойло. Тем не менее, эффективность выше, себестоимость ниже, количество людей в среднем работающих на ферме в разы меньше, чем у нас» - утверждает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8).

Сельское хозяйство – это дотационное производство, то есть со стороны государства тратятся большие средства на субсидирование фермерских хозяйств. Например, за последние 10 лет инвестиции в агропромышленный комплекс московской области составили 150 млрд. рублей²⁰. В дальнейших планах, по словам Министра сельского хозяйства Елены Скрынник, начинающим фермерам будут давать субсидии от 1,5 до 2 млн. рублей²¹, а в 2013 году планируется потратить на производство молока 13 млрд. рублей²² в осенне-зимний период, когда производство молока сокращается из-за сезонности. Однако наши респонденты считают, что та политика которая существует малоэффективна: *«Второе зло – это отсутствие какой-либо политики. Потому что Агролизинг предлагает фермерам в аренду с высокой наценкой 60% технику, которую требуют продавать через Россельхозбанк. Колхозники никому не нужны. Есть возможность выделить по лизинговой схеме, и на эти трактора завышены цены. А колхознику, ведь какой угодно банк не даст кредит, только Россельхозбанк. Банк дает кредит под поставку определенного оборудования от конкретных компаний, а цены там от 20 до 60% выше»* - приводит пример представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока (респондент 14). По мнению другого респондента, ни о каком субсидировании и речи не идет, возникает вопрос, куда тратятся деньги, выделяемые на

²⁰ Инвестиции в АПК Подмосковья за десятилетие составили 150 млрд рублей, 09.11.2011 // URL:<<http://www.dairynews.ru/dairyfarm/investitsii-v-apk-podmoskovya-za-desyatiletie-sost.html>>

²¹ Начинающим фермерам будут давать субсидию от 1,5 до 2 млн. рублей, 14.11.2011 // URL:<<http://www.dairynews.ru/dairyfarm/nachinayushchim-fermeram-budut-davat-subsidiyu-ot-.html>>

²² С 2013 года на производство молока направят 15 млрд. рублей, 17.11.2011 // URL:<<http://www.dairynews.ru/dairyfarm/s-2013-goda-na-proizvodstvo-moloka-napravyat-15-ml.html>>

инвестиции в агропромышленный комплекс: *И конечно вторая проблема заключается в том, что никакой комплексной государственной поддержки сельского хозяйства. Ни о каком субсидировании и речи не идет*» - утверждает представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока (респондент 13).

На данный момент продукты из сухого молока должны называться молочными продуктами, и это закреплено на законодательном уровне: *«У нас некоторое время назад прошла очень активная кампания против сухого молока. Кампания была черным пиаром, поддержанным на государственном уровне о том, что сухое молоко – это плохо. Однако все специалисты вам скажут, что молоко восстановленное, произведенное из сухого молока не теряет своих свойств, по сравнению с молоком свежим. Законодательно прописали, что молоко, сделанное из сухого молока «молоком» называться не может, такой продукт должен называться молочным напитком. Производители попробовали сделать этот молочный напиток, и потребитель не стал его покупать. Поэтому все от этого отошли. Поэтому, мы видим рост цен и на полке, потому что мы используем только свежее молоко, и поэтому, естественно, сухое молоко стало невостребованным. Это очернение сухого молока в результате дало дисбаланс на рынке и проблемы с ценами, которые мы сейчас видим. Это случилось несколько лет назад и с тех пор наши цены всегда выше общемировых. То есть у нас в западной Европе, где мы знаем, уровень жизни совсем другой цена на молоко ниже, чем в России*» - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8). Из-за высокой сезонности сухое молоко компенсировало недостаток сырого молока в осенний и зимний период, тогда как без его использования цены автоматически выросли, потому что в осенне-зимней период в России дефицит производства молока.

Дефицит квалифицированных кадров

Проблема низкой эффективности фермерских хозяйств и кризиса молочной отрасли тесно связана с дефицитом молодых квалифицированных кадров в молочном животноводстве: *«Основная проблема на сегодняшний день – отсутствие кадров. На хозяйстве работают 45 человек, но 2/3 из них – люди предпенсионного возраста. Стимулировать такого человека переучиваться с доильных бачков на доильный зал очень сложно, нужна адаптация*» - рассказывает представитель фермерского хозяйства размеров на 200 голов скота (респондент 5). Советская школа молочного животноводства давно утратила свою актуальность, появилось много новых технологий в этой сфере, однако российское образование не успевает за инновациями: *«Проблема – это кадры,*

потому что не так много людей осталось, кто хотел бы работать в животноводстве. Есть проблема в обучении персонала, который работает в животноводстве, потому что сейчас в этой сфере все еще работают специалисты, которые закончили высшее учебное заведение, но им еще нужно обучаться, так как они после окончания практически ничего не знают о современном животноводстве. В этих университетах преподают люди, которые рассказывают до сих пор о методах животноводства, которые были в советском союзе. Например, раньше коровы были на привязи на цепочке, сейчас технологии дошли до того, что можно держать не на цепочке коров. Но специалистов не научили этому. Современные специалисты обучались в хозяйствах в Голландии, Исландии и т.д. Но там нет таких больших животноводческих хозяйств. Соответственно из-за низкой подготовки кадров мы имеем низкую эффективность» - считает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11). Советское прошлое пагубно влияет не только на образование в сельском хозяйстве, но и на отношение к молочному животноводству, мало кто относится к этому как к бизнесу, так как большая часть фермерских хозяйств выросла из советских колхозов, где собственность была коллективной: «Во многом это [неэффективность] - действительно отсутствие правильно подготовленных кадров, во многом - это отсутствие понимания, что это тоже бизнес. В России молочное животноводство выросло из колхозов, которые никак не управлялись и с тех пор, экономически грамотно управлять такими хозяйствами мало где умеют. Есть, конечно, примеры эффективных хозяйств, но есть огромное количество хозяйств, где средства субсидии, которые получают от государства очень неэффективно расходуются. Поэтому высокая себестоимость и конечная цена высокая» - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8). Помимо всех выше описанных проблем немалую роль играют социально-экономические проблемы: отсталость деревни и алкоголизм: «Работать совершенно некому, люди предпочитают ездить на электричках в Москву и возвращаться за полночь, а специалистов в области молочного животноводства вообще нет. Чтоб содержать коров, необходимы зоотехники – делать им вакцины, проверять состояние здоровья и т.д. а зоотехники пьют. Периодически собственнику агрохолдинга приходилось самому ставить уколы коровам» - рассказывает представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока (респондент 13).

В результате мы видим несколько причин дефицита квалифицированных кадров: советское наследие в образовательной системе, отсутствие понимания того, что молочное животноводство – это тоже бизнес, пожилой возраст работников сельскохозяйственных

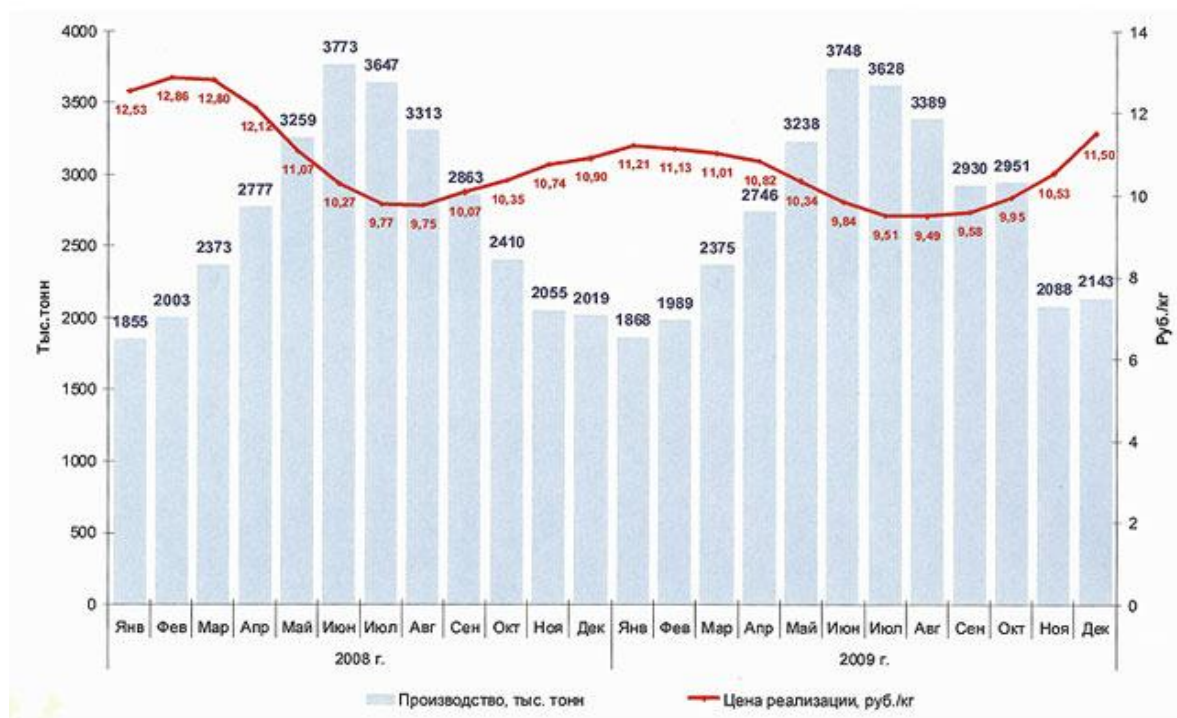
предприятий, отсутствие желания перенимать опыт западных коллег, отсталость деревни и алкоголизм.

Сезонность

Как мы уже упоминали выше, в России высокий коэффициент сезонности, то есть летом молока производится много, а зимой – мало, в то время как спрос со стороны населения подвержен обратным колебаниям. Это и является одной из основных причин высокой цены на молоко: «В России самое дорогое молоко в мире. Во-первых, в России оно в дефиците. Во-вторых, очень высокая сезонность. Что такое высокая сезонность – это неграмотное управление своим стадом. Корова дает молоко в определенное количество месяцев после отела. Соответственно, если они отелились одновременно, то они и молоко дают одновременно. И поэтому традиционно складывалось так, что молока летом много, потом это идет на спад, а осенью и зимой молока мало. В России коэффициент сезонности 1,7. Что это значит? Что на 70% летом молока больше, чем зимой. В то время как спрос у нас обратный. Спрос осенью и зимой на молочную продукцию выше, чем летом» - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8).

Рисунок 1

Производство и цена реализации молока в России в 2008 – 2009 гг.



На рисунке 1, взятого с сайта Национального Союза Производителей Молока²³, проиллюстрирована проблема высокой сезонности на примере 2008-2009 года, мы видим, что при увеличении производства цена падает, а при уменьшении – растет.

Представитель фермерского хозяйства на 200 коров также считает, что проблема сезонности сказывается на цене: *«Первый факт – сезонность. Если зимой молоко стоит 15-16 или 20 рублей за литр, то летом цена может упасть на 1,5 рубля. С этого всё и начинается. Помимо того, что производитель не может получить своих 50% [как в Европе], приходится сталкиваться ещё и с такими вещами. Т.е. летом, когда молока на рынке больше, летом приходится снижать цены»* - респондент 5. Как мы уже писали выше, проблема высокой сезонности это результат неправильной работы со своим стадом, однако при грамотном обращении с коровами сезонность можно выровнять за 5-6 лет: *«Теперь вернемся к вопросу о сезонности, что летом много молока, а зимой – мало молока. Грамотный специалист может синхронизировать поставки молока. Но это палка о двух концах, если коров завезли в большом количестве, около 1000 коров, то закупают нетелей, то есть коров, которые должны через несколько месяцев родить теленочка, после чего корова начинает давать молоко. И поэтому происходит так, что купленные коровы сразу дают много молока. Но через 5-6 лет это все уравнивается»* - считает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11).

В результате высокого коэффициента сезонности и дефицита молока в зимний период возрастает импорт молока. По данным Федеральной службы государственной статистики с 2002 года до 2010 доля импорта молока и молочных продуктов в Россию увеличилась с 13,1% до 21,2%²⁴. Абсолютным лидером по импорту молока и основных видов молочной продукции в нашу страну является Белоруссия. Несмотря на влияние так называемых «молочных войн» между Россией и Белоруссией, доля этого поставщика в общем объеме российского импорта молока и молочных продуктов в натуральном выражении по данным за 2009 год достигает 53%²⁵.

Также из-за высокой сезонности дестабилизируются отношения между производителем сырого молока и переработчиком: *«В связи с высокой сезонностью производитель и переработчик издеваются друг над другом в прямом смысле слова.*

²³ Сезонность производства молока в России и ЕС за период 2008-2009, СОЮЗМОЛОКО // URL:<<http://souzmoloko.ru/rinok/russia/sezonnost/>>

²⁴ Лабинов В. Актуальные проблемы развития молочной отрасли России. Инвестиционная привлекательность производства и переработки молока, 2010 // URL:<www.eastagri.org/meetings/docs/meeting45/Д°Д±Д,Д½Д¾Д².ppt>

²⁵ Колпакова Юлия, Молочные войны, кефирные перемирия, Обзор российского рынка молока и молочной продукции, URL:<<http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1511>>

Летом издевается переработчик, а зимой – производитель, когда молока мало. Но часто производители, даже имея договор со мной, могут уходить к другому переработчику, если он даст более высокую цену. Все живут одним днем. У производителей нет никакого представления и планов, кому он будет продавать молоко. В этом плане переработчики давно не диктуют цены, так как молоко в дефиците. И производитель постоянно ищет пути, чтобы получить более высокую цену за молоко» - рассказывает представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока (респондент 14).

На основе вышеизложенных проблем можно сделать вывод, что высокая цена – это результат неправильной работы со своим стадом и вследствие этого - высокий коэффициент сезонности.

Распределение сил в производственной цепочке

Формирование цены в производственных цепочках молока как на рисунке 3 и 4 Приложения 1, происходит в результате взаимодействия всех участников рынка в переговорном процессе: *«Она [цена на молоко] формируется из переговорных позиций. Нельзя сказать, что она формируется из цен на сено или биодобавки, скорее она зависит от того, на какие тренинги сходит закупщик и какие издержки несёт производитель»* - специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 3). И важную роль в переговорной силе в такой производственной цепочке играет то, что молоко – это скоропортящийся продукт питания: *«На самом деле, в связке «производитель-переработчик» для молока, как и для любого продукта недлительного хранения, переговорная сила всегда на стороне покупателя. Этих покупателей может быть 100, но они все это прекрасно понимают, что конкуренция между ними никогда не была бы слишком высока»* - рассказывает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 1).

В результате преимущества переработчика перед производителем игроки на молочном рынке жалуются на занижение закупочной цены сырого молока: *«Я считаю, что молокозаводы закупают молоко по очень низкой цене, при высокой себестоимости молока. В результате у производителей очень маленькая маржа и люди не охотно идут в молочное животноводство»* - утверждает представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам (респондент 11). По мнению представителя фермерского хозяйства на 200 коров основная проблема российского фермера – это вопрос реализации молока: *«Из 50% цены на молоко в Европе, 25 переходят производителю, а остальные 25 делят между собой переработчик и продавец. Что*

происходит у нас? Совершенно иная ситуация! 20% получает производитель, а 80% делят переработчик и продавец. Почему так происходит? Это результат бесконтрольности нашего рынка и преобладания некой монополии переработчика по отношению к производителю. Понятно, что производитель доит корову каждый день, и его основная головная боль – «как сбыть молоко?»» - говорит респондент 5.

Объединение компаний на рынке переработки – это основной тренд последних лет, приводящий к усилению их переговорной силы как по отношению к производителю, так и по отношению к ритейлеру: *«Если говорить о рынке переработки, то это [объединение крупных западных компаний с российскими] однозначно усиление давления на фермеров. Так же это и усиление переговорных позиции в отношениях с сетями розничных продаж, где интерес переработчиков представлен повышением цены» - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 3).* Свою силу переработчики стали использовать сразу после объединения: *«Я могу судить только с точки зрения ритейлеров. По продажам – другие игроки начинают получать преференции от сети. Стало очевидно, что раньше было четыре игрока, а теперь два игрока, и эти компании, начиная с самой первой минуты объединения, пытаются диктовать условия сетям с позиций ключевого игрока» - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 7).* Федеральные розничные сети также покупают новые сети и укрупняются, однако после объединения лидеров молочной отрасли, крупные переработчики и федеральные сети стали практически равновеликими игроками: *«Важно понимать, что когда мы говорим «производители» и «закупщики сырого молока», то у них объективно разные переговорные силы. И тут возможны разные сюжеты, где мелкий фермер, многие вещи неудобны и так далее. А когда звено «производитель – ритейлер», тут игроки равновеликие. Когда-то ритейлер сильнее, чем производитель, когда-то производитель сильнее, чем ритейлер» - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 2).*

Несмотря на наличие союзов производителей молока российские фермеры не умеют отстаивать свои интересы в отношениях с переработчиками: *«Во Франции если не соблюдаются интересы фермеров – производителей молока, то оно выливается на асфальт в Париже. У нас такого даже представить невозможно! Закупочные цены редактируются не в пользу производителей. Фермер совершенно не игрок. Если фермер производит молоко, то ему памятник поставить можно! Пока у фермеров будут силы, молоко будет поставляться хоть по каким ценам. Это не прибыль, он просто борется за выживание. И если он умрет, то переработчик этого не заметит, он просто перейдет сухое молоко или на продукцию какого-то агрохолдинга. Или после вступления России в*

ВТО будет покупать то молоко, которое во Франции бы вылилось на асфальт» - рассказывает представитель западной компании по переработке молока (респондент 9). До тех пор, пока фермеры не будут объединяться, чтобы отстаивать свои интересы в производственной цепочке, положение дел в молочной отрасли, скорее всего, не изменится.

Адаптация фермеров к ситуации на рынке

Как мы выяснили из слов респондентов в предыдущем параграфе, переговорная сила перерабатывающих заводов выше, чем у любого сельскохозяйственного производителя, следовательно, переработчик может «прогибать» фермера по цене. У производителей молока есть два пути: кооперация с другими производителями и регулирование закупочной цены с помощью государства, либо создание своего завода по переработке, однако не каждому личному подсобному хозяйству это возможно сделать: *«Или производитель должен сам логистические, транспортные мощности развивать, что, в общем-то, довольно большие затраты, либо по низкой цене отдавать тому, кто пришел забирать это молоко»* - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 1).

Производители сырого молока – это малые, средние и семейные фермы и крупные мегафермы. Успешные мегафермы строят свои заводы по переработке, тем самым решают проблему реализации сырого молока, сокращают издержки на транспорт и уменьшают стоимость готового продукта. Многие малые и даже средние сельскохозяйственные предприятия не могут построить собственный завод, поэтому им приходится либо реализовывать самостоятельно сырое молоко потребителю (передвижные магазины, продажа молока из цистерн), либо продавать свое молоко крупным компаниям переработчикам. *«Мы приобрели роторный пастеризатор, который позволяет пастеризовать молоко непосредственно на производстве, и в максимально сжатые сроки – до часа. Затем молоко отправляется в танкоохладитель. Далее мы везем его прямо на рынок, минуя переработчика и торговые сети»* - признается глава хозяйства в 200 голов скота (респондент 5). Таким образом, данное фермерское хозяйство расширило свои производственные мощности и теперь не зависит от закупочных цен переработчика.

Есть другой способ адаптации – резкое увеличение объемов производства с привлечением сторонних инвестиций и, как следствие, снижение удельных издержек за счет эффекта масштаба. Кроме того, нам удалось получить данные о том, какие суммарные инвестиции необходимы для увеличения производства. Так, чтобы увеличить хозяйство с 200 до 600 голов, необходимо вложить около 270 миллионов рублей.

Встречаются и экзотические варианты – если строительством подобного хозяйства занимается государство (в данном случае в лице мэрии Москвы) то инвестиции могут вырасти до 1,9 миллиарда за то же увеличение производства. Эти расчеты проводились группой хозяйств Московской и Калужской областей, причем предприниматели оказались готовы ими поделиться, поскольку настроены на обмен опытом с другими участниками рынка. Дальнейшее увеличение производства теряет смысл в большинстве случаев. *«Но почему 600, почему не 1000? Дело в том, что вокруг сложилась определённая инфраструктура. Сами условия уже не позволяют нам расширяться, тем более мы имеем дело со 2-ой категорией опасности. Вокруг нас должна быть санитарно-защитная зона в 500 метров»* - рассказывает представитель фермерского хозяйства на 200 голов (респондент 5).

Если нет возможности расширить собственное производство, то необходимо объединяться с другими мелкими производителями: *«Если ты совсем мелкий производитель молока, то ищи таких же мелких, и объединяйтесь в ассоциацию, создавайте что-то кооперативное. Сдвигайтесь дальше по технологической цепочке, повышайте свою переговорную силу. Во Франции это существует. В Литве это существует. В России этого не существует. Почему? Никто не верит друг другу»* - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 1). Объединение в кооперативы позволят снизить издержки на производство, так как у объединенной организации будет один общий трактор, транспорт и т.д.: *«Есть программа по поддержке семейных ферм, однако им все равно лучше объединяться в кооперативы, чтобы был один трактор, один транспорт, чтобы перевозить молоко было проще. Ведь вообще чем больше ферма, тем ниже себестоимость»* - считает представитель западной компании по переработке молока (респондент 8).

Наценка розничной сети на молоко

Мы проанализировали множество факторов высокой цены на молоко в России от коррупции до неэффективности молочного животноводства, сезонности и дефицита квалифицированных кадров. Однако причиной высокой розничной цены молока на полках магазина может быть высокая наценка на продукт со стороны розничной сети. Если это элитный магазин, то и на самые обычные продукты там будут цены выше, чем в розничной сети в средней ценовой категории, и в такой ситуации доля коррупции в цене не является критичной: *«Рядом с моим домом есть магазин «Азбука вкуса», и когда мне лень идти ещё куда-то, я хожу туда. Там литр молока вообще стоит рублей 80. Т.е. это все наценки ритейлеров, и я думаю, они все закупают молоко по ценам одного уровня.*

Отклонения – буквально несколько процентов. Гораздо больше зависит от ритейлеров и от того, как они себя позиционируют. В результате цена может отличаться в два раза. Получается, что производители и переработчики перекладывают свои издержки на ритейлеров, а ритейлеры тут же перекладывают их на потребителя» - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 3). Молоко, как товар первой необходимости, имеет низкую эластичность спроса, то есть вне зависимости от цены этот продукт все равно будут покупать, и ритейлеры этим пользуются: «В России у розницы есть стимул строить маркетинговую политику таким образом, чтобы назначать более высокую маржу на продукты с низкой эластичностью спроса. А продукты с низкой эластичностью спроса – это товары первой необходимости. Это особенность спроса в стране с относительно низким средним доходом» - считает специалист по исследованиям потребительских рынков (респондент 1). В данной ситуации ритейлер не думает о потребителе, а стремится к максимизации своей прибыли, делая высокую наценку на товары первой необходимости: «Предположим, мы продаем сети молоко за 20 рублей, это стерилизованное, долгоиграющее молоко, жирность 3,2%. А в сети это молоко может стоить 36 рублей. Во всех учебниках написано, что товары массового спроса, такие как молоко, хлеб – это системообразующие товары и на них не должна быть наценка больше 5-6%, потому что это якорные товары, ради которых люди приходят в магазин. И самые бедные бабушки, и самый толстый олигарх. А у нас наценки доходят даже до 50%. И при этом никакой ответственности. Мы можем полностью отследить себестоимость нашего товара, и мы выходим на стоимость 20 рублей, а все остальное – сети» - приводит пример из собственного опыта представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока (респондент 13).

Выводы и рекомендации

Молочная отрасль подвержена коррупции, как и любой другой бизнес в России. В данной работе мы постарались выяснить, какие коррупционные риски возникают в той или иной производственной цепочке молока и понять, каким образом коррупция может влиять на повышение потребительской цены.

Коррупция оказывает большое влияние на малый бизнес в молочной отрасли – это производственные цепочки, отображенные на рисунках 1-2 Приложения 1. Для этих игроков любые дополнительные издержки, в том числе на коррупцию, оказывают большое влияние на бизнес и в результате, перекладываются в стоимость продукции. В производственных цепочках, когда молоко от фермеров поступает на завод по переработке, откуда идет на реализацию, возникают другие проблемы. Например, в таких производственных цепочках (рисунки 3-4 Приложения 1) цена формируется в зависимости от переговорной силы участников рынка, и если один игрок сильнее другого, то он может диктовать цены. Коррупционные издержки для крупных игроков не столь значительны, по сравнению с мелкими игроками, так как в этом случае коррупционные издержки распределяются по стоимости всей продукции компании.

На основе нашего исследования можно выделить основные коррупционные проблемы молочной отрасли:

1. Существуют высокие барьеры входа на рынок производства молока, прежде всего, они связаны с административными ограничениями. Тем не менее, их можно обойти коррупционными методами. Высокие издержки (выраженные в тех или иных сочетаниях затрат времени и денег) первоначального оформления документов позволяют в будущем значительно экономить на неформальных платежах.
2. Высокие барьеры входа негативно влияют на конкуренцию на рынке, снижая количество участников, а также повышая издержки тех, кто все же присутствует на рынке.
3. На рынке присутствует избыточное регулирование, направленное не на повышение качества продукции или борьбу с ограничением конкуренции, а на вымогательство денег с предпринимателей.
4. Значительное влияние на цену продукта оказывает коррупция в частном секторе на всей производственной цепочке, следовательно, необходимо улучшать систему внутреннего контроля за коммерческими отделами, отвечающими за

закупку.

5. По словам наших респондентов, наибольшее влияние на стоимость товара оказывает политика розничных сетей. Сюда входит как открытое коррупционное требование (например, откаты менеджеру по закупкам за ввод товара в магазин), так и скрытая коррупция: - списание на воровства в больших количествах и официальная дополнительная плата в фонд сети за стабильные отношения между компанией и розничной сетью.
6. Если говорить о производственной цепочке в целом, то из ответов на прямой вопрос о влиянии коррупции на цену молока выходит, что молоко на прилавках магазинов стоит на 15-30%, чем могло бы стоить в условиях отсутствия коррупционного фактора.

Стоит отметить, что ни одна из приведенных ниже рекомендаций не является революционно новой. Все они еще раз повторяют то, о чем постоянно говорит большинство сторонников свободного рынка, и в этом смысле рынок молока ничем не отличается от других. Все перечисленные нашими экспертами меры можно найти в любом учебнике по противодействию коррупции. Тем не менее, нам кажется необходимым остановиться на них еще раз:

- a) Резкое снижение числа регулирующих органов, а также предметов регулирования. По мнению экспертов, регулировать необходимо только то, что относится к вопросам безопасности.
- b) Исключение практики дублирования функций различных органов в сочетании с пересмотром правил для того, чтобы не возникало ситуаций, когда требования одних инспекций входят в противоречие с требованиями других.
- c) Минимизация надзора за производственным процессом. Перенесение контроля с завода в магазин.
- d) Упрощение процедур организации собственного бизнеса, в том числе оформления документов на землю, проведения необходимой инфраструктуры.
- e) Улучшение внутреннего контроля в компаниях, занимающихся розничной торговлей.

Также нельзя забывать и о других причинах высокой цены на молоко в России, связанных с кризисом молочной отрасли, дефицитом кадров, низкой эффективностью фермерских хозяйств и высоким коэффициентом сезонности производства.

Список литературы

1. Колпакова Ю., Молочные войны, кефирные перемирия. Обзор российского рынка молока и молочной продукции // URL:<<http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1511>>
2. Колтунова О., Лоссан А., Свои среди чужих, Компания, 31.01.2011 // URL:<<http://ko.ru/articles/22986>>
3. Лабинов В. Актуальные проблемы развития молочной отрасли России. Инвестиционная привлекательность производства и переработки молока, 2010 // URL:<www.eastagri.org/meetings/docs/meeting45/Д»Д°Д±Д,Д½Д³¼Д².ppt>
4. Спелова П. Молоко для своих, Взгляд, 01.02.2011 // URL:<<http://www.vzgliad.ru/economy/2011/2/1/465413.html>>
5. В ожидании банкротств, интервью с Владельцем фермы «Рождество» Джоном Кописки // отраслевой портал DairyNews, 04.02.2011 // URL:<http://www.dairynews.ru/facesmain/month/index.php?IBLOCK_ID=8&SECTION_ID=&ELEMENT_ID=46691>
6. Инвестиции в АПК Подмосковья за десятилетие составили 150 млрд рублей, 09.11.2011 // URL:<<http://www.dairynews.ru/dairyfarm/investitsii-v-apk-podmoskovya-za-desyatiletie-sost.html>>
7. Интервью с генеральным директором ООО «Агрофирма «Труд»» Юрием Юшковым, отраслевой портал DairyNews, 19.03.2010 // URL:<http://www.dairynews.ru/facesmain/month/index.php?ELEMENT_ID=29501>
8. Молвест, история компании // URL:<<http://www.molvest.ru/index.php?page=11>>
9. Начинающим фермерам будут давать субсидию от 1,5 до 2 млн. рублей, 14.11.2011 // URL:<<http://www.dairynews.ru/dairyfarm/nachinayushchim-fermeram-budut-davat-subsidiyu-ot-.html>>
10. Производство молока в России находится на уровне конца 50-х годов // отраслевой портал DairyNews, 27.04.2011 // URL:<http://www.dairynews.ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=50673>
11. Россельхознадзор – федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору, официальный сайт // URL:<<http://fsvps.ru/>>
12. Роспотребнадзор – федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителя и благополучия человека, официальный сайт // URL:<<http://rospotrebnadzor.ru/news>>
13. Рынок молока, текущая ситуация на 13.02.2012

- URL:<http://souzmoloko.ru/rinok/rinok_982.html>
14. Рынок молока, текущая ситуация, Национальный Союз производителей молока // URL:<http://souzmoloko.ru/rinok/rinok_965.html>
15. Сезонность производства молока в России и ЕС за период 2008-2009, СОЮЗМОЛОКО // URL:<<http://souzmoloko.ru/rinok/russia/sezonnost/>>
16. С 2013 года на производство молока направят 15 млрд. рублей, 17.11.2011 // URL:<<http://www.dairynews.ru/dairyfarm/s-2013-goda-na-proizvodstvo-moloka-napravyat-15-ml.html>>
17. У молока убежали цены // отраслевой портал DairyNews, 03.03.2010 // URL:<http://www.dairynews.ru/forum/?PAGE_NAME=read&FID=1&TID=899>
18. Шведы против коррупции, Обсуждение на форуме // отраслевой портал DairyNews, 03.03.2010 // URL:<http://www.dairynews.ru/forum/?PAGE_NAME=message&FID=1&TID=398&MID=2084#message2084>
19. Южноуральские фермеры в открытом письме Медведеву обвинили власти региона в тотальной коррупции, воровстве и беззаконии, отраслевой портал DairyNews, 13.10.2009 //URL:<http://www.dairynews.ru/news/detail.php?IBLOCK_ID=1&SECTION_ID=2&ELEMENT_ID=21171&phrase_id=633479>
20. Юнимилк и Danone завершили сделку по объединению молочных активов в России и странах СНГ, 30 ноября 2010 // URL:<<http://www.unimilk.ru/press/news/index.wbp?id=b9b3735b-fc3a-4ee1-ac7c-820ba7edc962>>
21. Bribe payers index 2011 full report // URL<<http://bpi.transparency.org/results/>>
22. Olam приобрела 75 % компании «Русмолко», 30.01.2012 // URL:<<http://www.dairynews.ru/processing/olam-priobrela-75-kompanii-rusmolko.html>>



Проектно-учебная лаборатория
антикоррупционной политики



Центр антикоррупционных
исследований и инициатив
«Трансперенси Интернешнл – Р»

Приложение 1

Рисунок 1. Коррупционные риски и другие дополнительные издержки в производственной цепочке молока «Производитель сырого молока – Розница»

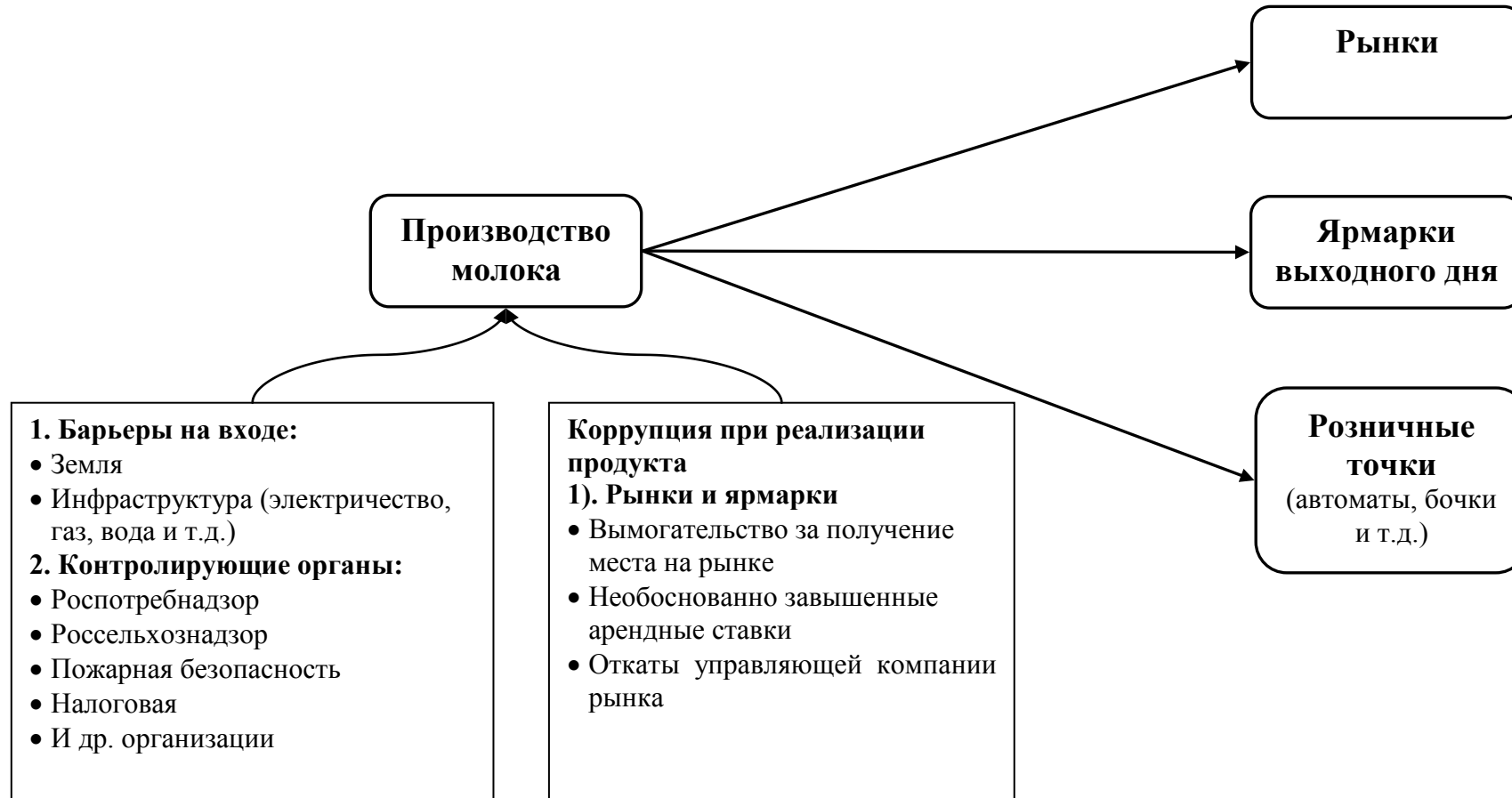


Рисунок 2. Коррупционные риски и другие дополнительные издержки в производственной цепочке молока для российских компаний «Совместное производство и переработка – Розница»

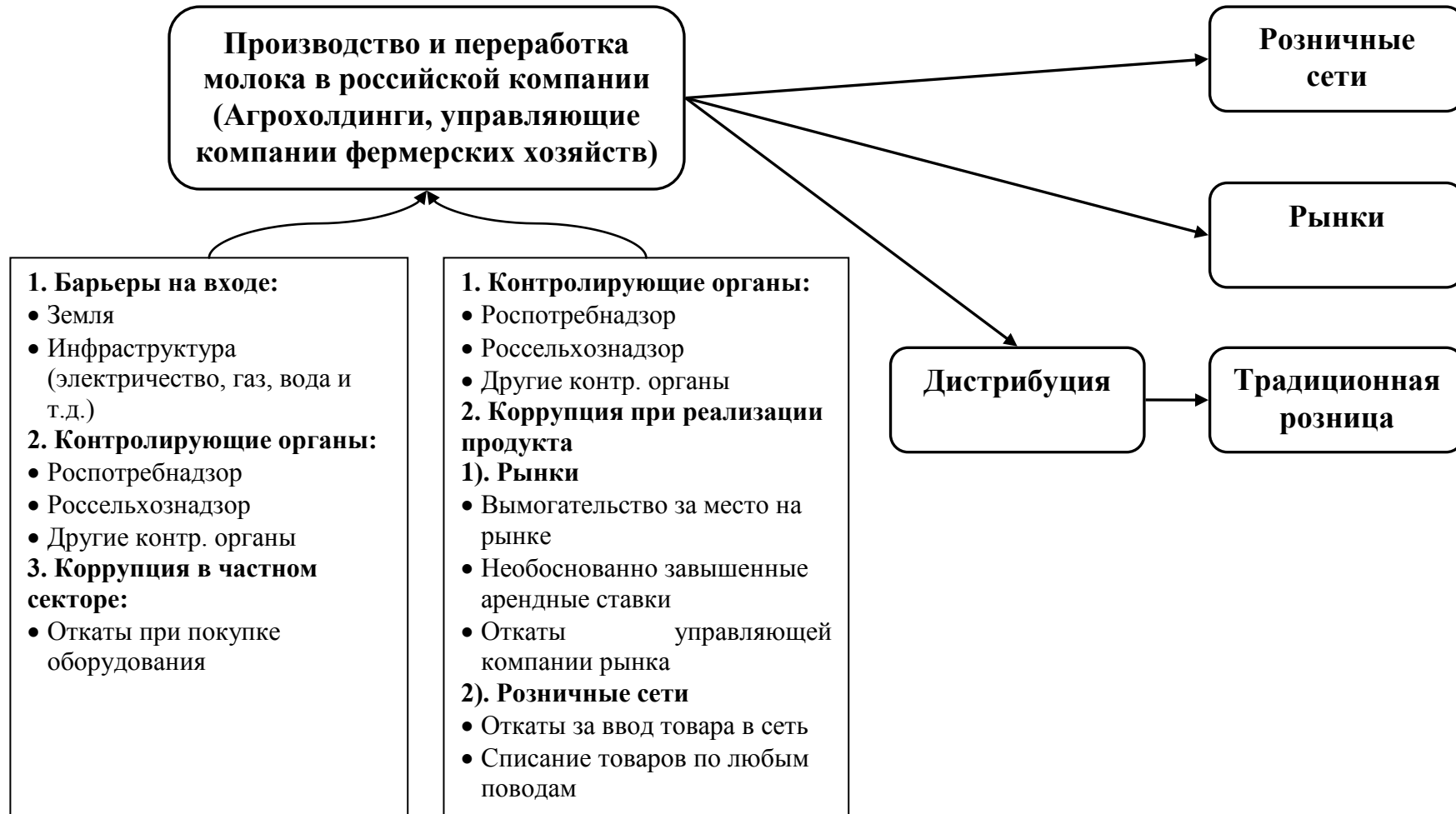


Рисунок 3. Коррупционные риски и дополнительные издержки в производственной цепочке молока для российских компаний «Производитель – Переработка в российской компании – Розница»



Рисунок 4. Коррупция и дополнительные издержки в производственной цепочке молока для западных компаний «Производитель – Переработка в западной компании – Розница»





Приложение 2

Список респондентов

- Респондент 1 – специалист по исследованиям потребительских рынков.
- Респондент 2 – специалист по исследованиям потребительских рынков.
- Респондент 3 – специалист по исследованиям потребительских рынков.
- Респондент 4 – руководитель профессионального объединения в молочной отрасли.
- Респондент 5 – представитель фермерского хозяйства размеров на 200 голов скота.
- Респондент 6 – представитель западной компании по переработке молока.
- Респондент 7 – представитель западной компании по переработке молока.
- Респондент 8 – представитель западной компании по переработке молока.
- Респондент 9 – представитель западной компании по переработке молока, занимается продажами молока и молочных продуктов в розничные сети.
- Респондент 10 – представитель российского сельскохозяйственного предприятия со своим заводом по переработке молока, занимается продажами молока и молочных продуктов в розницу.
- Респондент 11 – представитель западной компании по продаже оборудования фермерским хозяйствам.
- Респондент 12 – представитель российской компании по переработке молока в сгущенное молоко, занимается продажами молока в розницу.
- Респондент 13 – представитель российского агрохолдинга на 3500 голов скота со своим заводом по переработке молока.
- Респондент 14 – представитель российского сельскохозяйственного предприятия на 16 семейных ферм по 50 коров и своим заводом по переработке молока.