

ТЕЗИ за результатами участі в конференції УКАБ "Високомаржинальні культури"

Вступ

1. За задумом організаторів – Українського клубу аграрного бізнесу - даний захід мав на меті досягти "підвищення розуміння українських виробників зернових і олійних культур про зовнішні та внутрішні фактори, які будуть справляти вплив на їх діяльність в цьому та наступному маркетингових роках".

2. Зі свого боку Аналітичний центр Аграрного союзу України також хотів би надати деяку інформацію для підвищення розуміння українських сільгоспвиробників про зовнішні та внутрішні фактори, які справляють вплив на їх діяльність в довгостроковій перспективі, не обмежуючись терміном у 1-2 маркетингові роки.

Визначення

3. Згідно визначенню, <http://edu.jobsmarket.ru/glossary/fmcg/3653/>, високомаржинальним продуктом є такий продукт, при продажу якого досягається найвищий дохід (маржа), приклад – спиртне, сигарети, ліки, іграшки тощо. Тобто термін "високомаржинальний" стосується перш за все торговельних операцій, а саме – можливості максималізації прибутку за рахунок різниці між цінами виробника та сприятливої кон'юнктури ринку.

4. Застосування терміну "високомаржинальний" до сфери виробництва є проблематичним. В сфері виробництва для позначення прибутковості застосовуються такі поняття, як прибутковість, рентабельність, ефективність активів тощо. Основною відмінністю цих термінів від поняття "високомаржинальний" є те, що у розрахунках всіх цих показників враховуються параметри активів підприємства.

5. Зазначена вище відмінність між термінами має фундаментальне значення в довгостроковій перспективі. Також вона справляє значний вплив на ситуацію в АПК в межах декількох маркетингових років.

Суть питання

6. Складна цінова ситуація на ринках зернових та олійних культур в 2013 році змусила основних "технологічних" гравців (агрохолдинги) приділити пильну увагу питанням підвищення ефективності ведення сільськогосподарського виробництва.

7. Доповіді на конференції зробили представники "Сварог Вест Груп", "Ист Агро Сервіс", "Агроконсалт АВ", "AgroGeneration", "Агрохолдинг Руно". Практично всі доповіді (бізнес-кейси) були присвячені питанням зниження собівартості виробництва сільгосппродукції за рахунок:

- технологій обробки насіння,
- методів покращання всхожості насіння,
- аналізу ґрунтів для диференційованого висівання та підживлення,
- технологій збору урожаю,
- оптимізації режимів роботи техніки,
- інших агрономічних та агротехнічних заходів.

8. Тож мова йшла не про підбір культур, які забезпечують високу маржу за певної ринкової кон'юнктури, а про методи підвищення ефективності виробництва основних культур, перш за все, за рахунок використання виробничого ноу-хау.

Маркетинг vs Конфіденційна інформація

9. Учасники конференції у складі роздавальних матеріалів отримали Альбом технологічних карт – презентаційне видання, в якому міститься потужний масив інформації про параметри земельних

активів господарств, співвідношення культур, стадії та терміни ведення сільськогосподарського виробництва, у тому числі про тип насіння та добрив, параметри сільгосптехніки, яка використовується у виробничих процесах.

10. Інформація збиралася по всіх категоріях господарств – агрофірмах, які входять до складу холдингів, приватних та фермерських господарств.

11. Інформація в Альбомі надана у знеособленому вигляді.

12. Факт того, що авторами Альбому дотримана певна конфіденційність щодо наданої інформації, свідчить про те, що серед сільгоспвиробників загалом існує інтуїтивне уявлення про значимість інформації про стан технологічних активів підприємства.

13. Дані, наведені в Альбомі є джерелом маркетингової інформації для виробників насіння, добрив та сільгосптехніки тощо.

Ринки АПК

14. Варто зазначити, що в агропромисловому комплексі окрім ринків продукції, факторів виробництва (насіння, паливо, добрива та ін.), техніки, існують ще й інші життєво важливі ринки, як то ринок освіти (зокрема, постійного підвищення кваліфікації кадрів), юридичних та фінансових послуг і т.д.

15. Особливо важливим за сучасних умов є ринок технологій, готових технологічних та управлінських рішень. Саме цей сегмент за умов його прискореного розвитку здатний забезпечити стабілізацію ситуації у сфері національного сільськогосподарського виробництва, реалізацію потенціалу українського АПК та забезпечення на цій основі добробуту країни.

Висновки та рекомендації

16. Аналітичний центр Аграрного союзу України звертає увагу на те, що підходи, які були продемонстровані на конференції УКАБ "Високомаржинальні культури" - підміна поняття ефективності активів поняттям високомаржинальності, знецінення виробничого ноу-хау у сфері технологій сільськогосподарського виробництва - свідчать про незбалансованість світоглядних загальноекономічних підходів Українського клубу аграрного бізнесу.

17. Популяризація підходів, які ставлять на перше місце дохідність операцій і повністю нехтують активами як джерелом і першопричиною отримання прибутку, на тлі браку адекватної ринкової свідомості у переважної більшості сільгоспвиробників справляє виключно негативний вплив на перспективи розвитку вітчизняного АПК.

18. Аналітичний центр Аграрного союзу України звертає увагу на те, що брак культури документування та недооцінка значимості технологічних карт та інших нематеріальних активів сільгосп підприємств сприятиме витісненню з ринку традиційних господарств, примушенню їх керівників продавати свої активи великим технологічним компаніям (холдингам) за суттєво зниженими цінами.

19. Вважаємо, що лише фіксація нинішнього стану і визначення шляхів оптимального розвитку технологічних та управлінських активів, які є індивідуальними для кожного конкретного господарства, здатні забезпечити високу дохідність сільськогосподарського виробництва для всіх категорій господарств – агрохолдингів, приватних підприємств та фермерських господарств.

20. Пропонуємо розпочати дискусію з визначення шляхів реального забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва і виключення популістичних підходів в питаннях визначення економічної ефективності, стану активів підприємств, у тому числі значення технологічних карт і статусу земельних активів.