Referenses

1.StrumilinS.G. *Problemy ekonomiki truda* [Problemsof labor economics].Moscow, Nauka, 1982.471p.
2.Romashev O.V.*Sotsiologiia truda* [Sociology of Work]. Moscow, Gardariki, 2007.399p.
3.Bazarov T.Y., Eremin B.L.*Upravlenie personalom* [Human Resources Management]. Moscow, UNITY, 2009. 560p.
4.MollE.G.Menedzhment. *Organizatsionnoe povedenie* [Management.Organizational behavior]. Moscow, Finance and Statistics,2008.160p.
5. MilnerB., Lins F. *Upravlenie sovremennoi kompaniei* [Management ofa modern company]. Moscow, INFRA-M, 2011.586 p.
6.GibsonJ.L.,IvantsevichD.M.,DonnellyJ.H.*Organizatsiia: povedenie, struktura, protsessy* [Organization:behavior, structure, processes]. Moscow, INFRA-M, 2010.662p.
7.MeskonM.H.,AlbertM.,HedouriF.*Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow, Case, 2012. 702p.
8.Peters T., WatermanR.*V poiskakh effektivnogo upravleniia* (opyt luchshikh kompanii) [In search ofeffective management(experiencethe best companies)]. Moscow, Progress, 2006. 418p.
9.VikhanskyO.S.,NaumovA.M. *Menedzhment [Management]*. Moscow, Gardariki, 2013.528p.
10.KlimovE.A.*Organizatsionnoe povedenie. Osnovy upravleniia* [Organizational behavior.Fundamentals ofManagement].Moscow, YUNITI-Dana,2013.463p.
11.KrasovskiiY.D. *Organizatsionnoe povedenie* [Organizational behavior].Moscow, UNITY-DANA, 2013.511p.
12.ShaughnessyJ. *Printsipy organizatsii upravleniia firmoi* [The principles of organizationmanagement firm]. Moscow, MT Press,2010.296p.
13.RusinovF.M., OnceM.L. *Menedzhment* (Sovremennyi rossiiskii menedzhment) [Management (Modern Russian management)]. Moscow, EidFBK-PRESS, 2010. 504p.
14.RaduginA.A.,RaduginK.A. *Sotsiologiia* [Sociology]. Moscow, Publishing House"Centre", 2009.152p.
15.VesninV.R. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management].Moscow, "GNOME PRESS" with SOD. TD"Elite2000", 2009.440p.

Kemerovo Institute of Food Science and Technology,
47, Boulevard Stroiteley, Kemerovo, 650056, Russia.
Phone/fax: (3842) 73-40-40,
e-mail: office@kemtipp.ru

Дата поступления: 28.10.2014

УДК 338.439(100)

Е.Г. Казанцева

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ

В условиях глобализации происходит быстрый рост глобальных компаний, усиливающих свое влияние на контрагентов и экономическую политику. Выявление специфики функционирования и механизмов влияния глобальных компаний является базой для выработки решений по повышению конкурентоспособности крупнейших отечественных компаний и возрастания роли России в мировой экономике. В статье рассмотрены особенности функционирования глобальных продовольственных компаний как разновидности глобальных компаний, которые резко усилили свое влияние на развитие мировой экономики в последние два десятилетия; раскрыты механизмы влияния глобальных компаний стран Центра на экономическое пространство, основанные как на экономических, так на внеэкономических методах. Сквозь призму эволюции ТНК, функционирующих на продовольственных рынках, рассмотрено расширение сферы их влияния от первоначального контроля над перепродажей определенных продуктов до жесткого доминирования в создаваемых данными компаниями глобальных цепочках добавленной стоимости. Приводятся данные рейтинга Fortune Global 500 за 2014 г., иллюстрирующие масштабы глобальных продовольственных компаний по объемам их продаж и получаемой прибыли; масштабы слияний и поглощений в пищевой промышленности за 2007–2013 гг.; оценивается воздействие данных процессов на развитие глобальных продовольственных компаний. Особое внимание уделяется вопросам проникновения и функционирования на российских продовольственных рынках глобальных продовольственных компаний, которые как контролируют многие традиционно российские бренды, так и продвигают новые. В работе анализируются позитивные и негативные последствия воздействия глобальных продовольственных компаний на компании из развивающихся стран и страны в целом, а также довольно слабые попытки регулирующего воздействия на эти компании со стороны международных организаций, в частности Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН. В статье поднимается актуальная в наши дни проблема экономических санкций в условиях обострения политических отношений между США, странами Евросоюза и Россий, коснувшихся ряда продовольственных товаров.

Глобальные компании, глобальные продовольственные компании, глобальные цепочки добавленной стоимости.

Введение

Распространение глобальных компаний является важным фактором, оказывающим влияние на функционирование экономических систем различного уровня. Глобальными являются промышленные, торговые, инвестиционные, страховые, банковские и другие компании. В последнем докладе «State of Power» Транснационального института политических исследований, специализирующемся на вопросах корпоративной власти, приводятся данные о том, что менее 1 % ведущих банков контролируют 40 % глобального бизнеса [1].

Осознавая значение глобальных компаний для социально-экономического развития, с начала XXI в. ученые стали работать над выделением их признаков. Анализ специальных исследований показывает, что большинство авторов трактуют глобальную компанию как мегакомпанию, которая имеет объем продаж, измеряемый в десятках миллиардов долларов; осуществляет производство товаров и услуг, торговую или финансовую деятельность на всех континентах, там, где это наиболее выгодно; получает капитал там, где он дешевле всего; делегирует часть своих управленческих и регулирующих функций международным организациям (ВТО, МВФ); принимает от государства определенную часть социальной ответственности за положение населения и сохранение малого и среднего бизнеса в развивающихся странах; участвует в обсуждении и подготовке принятия важнейших решений, связанных с социально-экономическим развитием мирового сообщества.

В настоящее время многие промышленные компании позиционируют себя как глобальные: Toyota, General Motors и др. Не остаются в стороне и компании, функционирующие на продовольственных рынках. Так, на официальных сайтах компании Coca-Cola и PepsiCo позиционируются как глобальные компании, владеющие глобальными брендами.

Глобальные компании, функционирующие на продовольственных рынках, обладают специфическими характеристиками и механизмами влияния, которые требуют особого внимания при выработке регулирующих мер с целью недопущения их негативного воздействия на обеспечение населения таким жизненно важным ресурсом, как продовольствие.

Целью работы является выявление особенностей функционирования глобальных компаний на продовольственных рынках.

Объект и методы исследования

Объектом исследования являются глобальные продовольственные компании. Исследование осуществлено на основе миросистемного и институционального подходов.

Результаты и обсуждение

Для выявления особенностей функционирования глобальных компаний на продовольственных рынках, прежде всего, следует определиться с содержанием их деятельности и составом.

Деятельность глобальных компаний осуществляется с использованием как экономических, так и неэкономических мер и ведет как к усилению влияния данных компаний, так и к утрате самостоятельности наиболее слабых участников экономической деятельности. Крупнейшие ТНК являются глобальными аттракторами, притягивающими на добровольной или принудительной основе промышленный, финансовый, человеческий и другой капитал. Они способны оказывать воздействие на глобальные бизнес-структуры, вступая с ними в конкурентные либо партнерские отношения; более слабых конкурентов, поглощая их либо принуждая следовать своей политике; потребителей, формируя стандарты потребления; мелкий и средний бизнес, вовлекая его в орбиту собственного «притяжения»; международные организации, органы государственного и муниципального управления, побуждая их принимать решения в свою пользу; информационные системы и СМИ; массовую культуру.

Наиболее влиятельными глобальными компаниями по объемам продаж, по данным рейтинга Fortune Global 500 за 2014 год [2], в 2013 г. являлись компании: Wal-Mart Stores (розничная торговля, США), Royal Dutch Shell (нефтяная и газовая промышленность, Голландия-Великобритания), Sinopec Group (нефтяная и химическая промышленность, Китай), China National Petroleum (нефтяная и газовая промышленность, Китай), Exxon Mobil (нефтяная и газовая промышленность, США), BP (нефтяная и газовая промышленность, Великобритания) State Grid (энергетическая промышленность, Китай), Volkswagen (машиностроение, Германия), Toyota Motor (машиностроение, Япония), Glencore (поставка сырьевых и редкоземельных металлов, Швейцария).

По мнению С. Амина, которое мы разделяем, олигополии триады (Соединенные Штаты и их внешние провинции (Канада и Австралия), Западная и Центральная Европа и Япония) занимают практически всю сцену принятия экономических решений. Их господство осуществляется непосредственно во всех огромных компаниях, производящих товары и услуги, а также в финансовых институтах, которые находятся в их власти, и косвенно – на всех малых и средних предприятиях (в сельском хозяйстве и в других областях производства), которые часто сводятся к статусу субподрядчиков. Олигополии доминируют не только в экономической жизни стран триады. Они монополизируют политическую власть для собственной выгоды [3].

Глобальные компании стран Центра реализуют свою власть в странах полупериферии и периферии. Для этого используются различные способы: расширяется практика субподрядных отношений; усиливается вмешательство компаний в экономическую и политическую жизнь государств; происходит укрепление связей с местными элитами; принимаются меры по глобализации экономического пространства для расширения своей деятельности.

Компании стран полупериферии также стремятся глобализировать свою деятельность. Это, как правило, частные или крупные государственные предприятия бывших социалистических стран, Индии, Бразилии, Китая и других стран. Особых успехов достигли китайские компании. Деятельность компаний из других стран полупериферии, несмотря на определенные успехи, пока несопоставима с масштабами компаний стран Центра.

Глобальные компании активно развиваются в таких сферах, как машиностроение, самолетостроение, металлургия, нефтедобыча, информационные технологии и пр. Производство и торговля продовольствием также являются объектом внимания глобальных компаний.

В работе «Продовольственная безопасность и продовольственная политика» И.Л. Маценовича и А.М. Ходачека [4, с. 19–23] проанализированы стадии развития компаний, работающих в сфере транснационального агропромышленного бизнеса. Авторы отмечают, что первые транснациональные компании по торговле продовольствием возникли в XIX в. Они занимались скупкой продуктов тропического земледелия и последующей перепродажей их в Европе.

Впоследствии компании внедрились в сферу сельскохозяйственного производства, приступив к выращиванию в колониях и зависимых странах наиболее доходных культур и продавая их на европейских и американском рынках. В этот период возникли такие компании, как United Fruit Company, Nestle, Brooke Bond и др.

После Второй мировой войны ТНК стали контролировать не только производство, но и переработку и сбыт продуктов питания для местного населения зависимых стран. С 1960 по 1975 г. в Центральной и Южной Америке было открыто 75 новых дочерних фирм таких гигантов агробизнеса, как General Foods, Coca-Cola, Standard Brand, Ralston Purina, General Mills и др. В Африке закрепились дочерние компании Unilever, Nestle, Del Monte и др. В 1975 году 130 крупнейших компаний пищевой промышленности имели в развивающихся странах более 800 филиалов [4, с. 19–23]. Через развитую филиальную сеть ТНК установили контроль над импортом техники и технологий, удобрений, монополизировали производство и сбыт, оказывали значительное влияние на формирование цен на продовольствие и сельскохозяйственную технику.

Отдельные страны предпринимали попытки усилить контроль над производством и экспортом, которые потерпели неудачу. Например, фирмой Nestle была пресечена попытка Танзании наладить самостоятельное производство и реализацию растворимого кофе. На монополизированном Nestle рынке кофе не приобретали продукцию Танзании, пока она не согласилась на посредничество Nestle.

В 70-е гг. XX в. начался третий этап развития транснационального бизнеса в продовольственной сфере. В это время ведущие компании подчинили столь значительную часть мирового производства, переработки и сбыта продуктов питания, что получили возможность формирования глобальных потоков продовольствия. Резко возросла концентрация и централизация капитала крупнейших компаний. В середине 70-х гг. 50 крупнейших компаний пищевой промышленности из 30 тысяч компаний, функционирующих в данной отрасли в США, получали почти 90 % прибыли данного сектора [4, с 19–23].

В начале XXI в. происходит дальнейшее укрепление власти крупнейших компаний, функционирующих на продовольственных рынках. По данным компании OXFAM, в наши дни на 7 миллиардов потребителей продовольствия приходится не более 500 компаний, которые контролируют 70 % всего ассортимента продовольственных продуктов. Совокупная прибыль «Большой десятки» – Associated British Foods (ABF), Coca-Cola, Danone, General Mills, Kellogg, Mars, Mondelez Internatonal (ранее – Kraft Foods), Nestlé, PepsiCo и Unilever – за один день составляет более 1,1 миллиарда долларов, а годовой доход – более 450 миллиардов долларов, что эквивалентно ВВП всех низкодоходных стран мира, вместе взятых.

В табл. 1 представлены данные рейтинга Fortune Global 500 о крупнейших компаниях, функционирующих на продовольственных рынках, ранжированных по объему продаж.

Таблица 1

Крупнейшие компании по производству продовольственных товаров

Компания	Страна	Объем продаж, млн долл	Прибыль, млн долл	Место в рейтинге Fortune Global 500 2014
Nestle	Швейцария	99,45360	10,80780	72
Archer Daniels Midland	США	89,804	1,342	87
PepciCo	США	66,415	6,740	137
Unilever	Британия, Нидерланды	66,108.60	6,42810	140
Bunge	США	62,564.00	306	153
Wilmar International	Сингапур	44,085.00	1,31890	239
JBS	Бразилия	43,049.70	4295	251
Mondelez International, Inc.	США	35,299	3,915	332
Tyson Foods, Inc.	США	34,482	778	93
Danone	Франция	28,27440	1,88780	429

Примечание. Составлено по: Fortune Global 500. Food production. Food Consumer Products. – URL: http://fortune.com/fortune500/ (дата обращения: 04.09.2014).

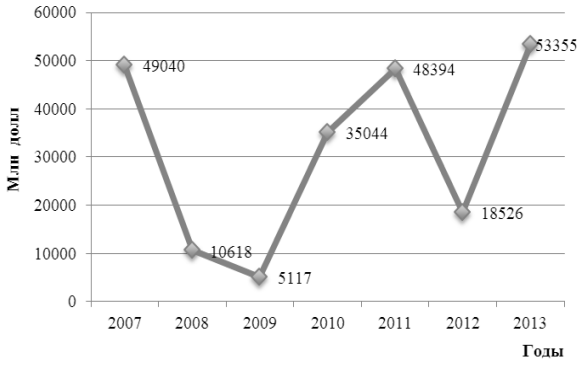
Глобальные продовольственные компании становятся инициаторами формирования глобальных цепочек добавленной стоимости по пути «от поля до прилавка», дробя процесс создания товара на множество стадий и фрагментируя их пространственное размещение. Функционирование компаний как владельцев глобальных цепочек добавленной стоимости может быть представлено с точки зрения возможности создавать значительные объемы добавленной стоимости, которая не будет перераспределена в пользу других участников цепочки, и возможности извлекать ее у других участников цепочки. Доминирование возникает исходя из возможностей координации всего производственного процесса и установления пропорций распределения стоимости. Чем более сильные позиции занимает управляющее звено, тем выше масштабы перераспределения.

На утрату самостоятельности наиболее слабых участников цепочек обращают внимание специалисты Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (Food and Agriculture Organization, FAO). По их мнению, с нарастанием глобализации сельское хозяйство перестает существовать как самостоятельная отрасль, превращаясь в один из элементов интегрированной производственно-сбытовой цепочки, которая объединяет этапы производства, переработки и реализации [6].

Специалисты FAO высказывают озабоченность в связи с возможным усилением негативного влияния крупнейших ТНК на мелких фермеров и сельхозпроизводителей во многих развивающихся странах, которые могут легко выпасть из важных звеньев производственно-сбытовой цепочки, так как не располагают механизмами, позволяющими им выйти на новый глобализованный рынок. Оказывая предпочтение взаимодействию с крупными сельхозпроизводителями, ТНК способствуют разорению мелких фермерских хозяйств. Например, более 60 тысяч мелких производителей молочной продукции в Бразилии были вынуждены покинуть этот сектор, так как они утратили конкурентоспособность в условиях консолидации переработки и розничной торговли [7].

Возрастает разрыв между крупнейшими компаниями и производителями из стран полупериферии и, особенно, периферии в объемах инвестиций в оборудование, подготовку работников, объекты инфраструктуры, НИОКР. Под угрозой оказываются не только отдельные фермерские хозяйства, но и слаборазвитые страны в целом, поскольку глобальные рынки развиваются под воздействием крупнейших игроков. При этом следует отметить, что включая компании из слаборазвитых стран в цепочки добавленной стоимости, глобальные компании повышают уровень производительности труда, технической оснащенности, производственной культуры менее развитых в экономическом отношении партнеров.

Процесс укрупнения продовольственных компаний не достиг своего предела. В условиях глобализации возрастает количество и объемы трансграничных слияний и поглощений по объемам продаж. Информация об объемах трансграничных слияний и поглощений представлена на рис. 1.



Примечание. Составлено по: Annex table 4. Value of cross-border M&As, by sector/industry, 2007–2013 / World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan. – United Nations/ NewYork and Geneva, 2014. – URL: http://unctad.org/en/ /PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf (дата обращения: 28.08.2014).

Рис. 1. Объемы трансграничных слияний и поглощений по объемам продаж в сфере производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий за 2007–2013 гг.

Тенденция укрупнения предприятий пищевой промышленности характерна и для России. Это происходит за счет слияний и поглощений, разорения части предприятий, укрупнения производств. По данным Росстата, за 2007–2013 гг. количество хозяйствующих субъектов, функционирующих в сфере производства пищевых продуктов, в том числе напитков и табака, уменьшилось на 10,5 тысячи (–17 %).

Многие предприятия пищевой промышленности России контролируются иностранным капиталом. В докладе учебно-методического центра сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса «Участие иностранного капитала в пищевой промышленности России» [8] приводятся данные, свидетелиствующие о том, что доля иностранного капитала в российской пищевой промышленности составляет 60 %. В большинстве подотраслей российского рынка продуктов питания и напитков наибольшая доля рынка принадлежит иностранным корпорациям: почти 60 % рынка переработки молока; более 70 % рынка соковой продукции; порядка 80 % рынка замороженных овощей и фруктов; более 90 % рынка плодовоовощной консервации; более 80 % рынка пивоварения. На российском рынке успешно функционируют компании PepsiCo, Coca-Cola, Danon, Fazer Bakeries, Atria plc, Carlsberg Central European Distribution, Corporation (CEDC), Unilever и другие.

Более 70 % российского рынка соковой продукции принадлежит 2-м западным корпорациям – PepsiCo и Coca-Cola. Более 80 % рынка пива в России принадлежит западным компаниям. Абсолютным лидером рынка является концерн Carlsberg, владеющий заводами «Балтика».

Отечественные компании пока сохраняют лидерство на рынках мясопереработки и хлебобулочных изделий. Следует отметить, что в данных сегментах также наблюдается тенденция поглощения более мелких компаний крупными зарубежными корпорациями.

Существенный ущерб от проникновения транснациональных компаний на рынке продуктов питания несут отечественные сельхозтоваропроизводители как поставщики сырья для предприятий перерабатывающей промышленности. Имеет место отказ западных производителей от поставки российского хмеля, фруктов и другого сырья для пищевой промышленности.

Начиная с 2014 г. дополнительным стимулом для развития российских продовольственных компаний может стать установление запрета и ограничения ввоза сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, поддержавших санкции в отношении России [9, 10]. Запрет коснулся стран Евросоюза, США, Канады, Австралии, Норвегии в части поставки мяса и мясной продукции, сыров, молока и молочной продукции, овощной продукции, рыбы и морепродуктов, фруктов и орехов. Данное противодействие является одной из разновидностей периодически практикуемых экономических войн.

Следует отметить, что в ходе установления экономических санкций против России со стороны правительств ряда стран, проявилось противоречие между позицией правительств и глобальных компаний, базирующихся в данных странах. Это неудивительно, так как экономические интересы многих ведущих ТНК тесно связаны с Россией. Для американской компании PepsiCo российский рынок является вторым по величине после США. Для французской компании Danone на российский рынок в 2013 г. пришлось 11 % всех продаж. Датская пивоваренная компания Carlsberg реализует в России пятую часть своей продукции [11]. Дальнейшее обострение противодействия правительств и расширение спектра санкций и «контрсанкций» может нанести значительный ущерб компаниям и ухудшить их экономическое положение.

В заключение можно сделать вывод, что глобальные продовольственные компании являются влиятельными субъектами мировой экономики, расширяющими масштабы своей деятельности, используя экономические и политические механизмы. Конкурировать с ними могут только крупные эффективные отечественные компании. В условиях введения экономических санкций по отношению к зарубежным производителям появляется дополнительный стимул для ускоренного развития национальных предприятий.

Для укрепления положения российских продовольственных компаний на отечественном и мировом продовольственных рынках следует активнее решать системные проблемы характерные для отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности [13]: недостаток сельскохозяйственного сырья с определенными качественными характеристиками для промышленной переработки; моральный и физический износ технологического оборудования, недостаток производственных мощностей по отдельным видам переработки сельскохозяйственного сырья; низкий уровень конкурентоспособности российских производителей пищевой продукции на внутреннем и внешнем продовольственных рынках; неразвитая инфраструктура хранения, транспортировки и логистики товародвижения пищевой продукции; недостаточное соблюдение экологических требований в промышленных зонах организаций пищевой промышленности. Это позволит повысить уровень продовольственной безопасности страны и конкурентоспособность российских продовольственных компаний в борьбе с глобальными ТНК.

Список литературы

1. State of Power. Exposing the Davos Class, 2014. – URL: http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/state_of_power-6feb14.pdf (дата обращения: 12.07.2014).

2. Fortune Global 500. – URL: http://fortune.com/fortune500/ (дата обращения: 04.09.2014).

3. Amin, S. The Battlefields Chosen by Contemporary Imperialism: Conditions for an Effective Response from the South / S. Amin. – URL: http: // mrzine.monthlyreview.org/2010/amin070210.htm (дата обращения: 04.02.2012).

4. Маценович, И.Л. Продовольственная безопасность и продовольственная политика / И.Л. Маценович, А.М. Ходачек. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2004. – 136 с.

5. Что скрывается за брендами. Продовольственная справедливость и «Большая десятка» продовольственных компаний. Справочный документ OXFAM. 26.02.2013. – URL: http://clicr.ru/uploads/images/file_user_3207.pdf (дата обращения: 21.09.2014).

6. Обеспечение инклюзивности и эффективности агропродовольственных систем. – URL: http://www.fao.org/about/ /what-we-do/so4/ru/ (дата обращения: 21.08.2014).

7. Гендерные последствия глобализации сельского хозяйства. – URL: http://www.fao.org/gender/gender-home/gender-insight/gender-insightdet/ru/c/48604/ (дата обращения: 26.08.2014).

8. Участие иностранного капитала в пищевой промышленности России: Анализ ситуации, возможные последствия и пути решения. – URL: http://www.mcx-consult.ru/d/77622/d/uchastie-innostrannogo-kapitala-v-pischevoy-promylennosti-rossii_analiz.pdf (дата обращения: 05.08.2014).

9. Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ».

10. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2014 № 778 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»».

11. Транснациональные корпорации не согласны с санкциями против России. – URL: http://mixednews.ru/ /archives/51434 (дата обращения: 09.09.2014).

12. Распоряжение Правительства РФ от 17.04.2012 № 559-р «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».

Кемеровский институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,
650992, Россия, г. Кемерово, пр-т Кузнецкий, 39.
Тел/факс: (3842) 75-43-98,
e-mail: kemerovo@rea.ru

SUMMARY

E.G. Kazantseva

THE FUNCTIONING OF THE GLOBAL COMPANIES IN THE FOOD MARKETS

In the conditions of globalization there is a rapid growth of the global companies strengthening influence on the counterparties and economic policy. The detection of functioning specifics and mechanisms of influence of the global companies is base for development of the decisions on increase of competitiveness of the largest domestic companies and increase of Russian role in the world economy. In the article the features of the functioning of the global food companies as types of the global companies which abruptly strengthened influence on the development of the world economy in the last two decades are considered; the influence mechanisms of the global companies from the Central countries on economic space based on both economic and noneconomic methods are revealed. The expansion of an influence sphere of the multinational corporation from initial control over resale of certain products before hard domination in the global value chains created by these companies is considered through a evolution prism of the multinational corporation functioning in the food markets. The data of Fortune Global 500–2014 illustrating the scales of the global food companies on sales volume and profit and the merges' scales for 2007–2013 in the food industry are given; the impact of these processes on development of the global food companies is estimated. The special attention is given to questions about penetration and functioning of the global food companies in the Russian food markets which both control many traditionally Russian brands and promote new brands. In the article positive and negative consequences of the impact of the global food companies on the companies from developing countries and the country in general, and also quite feeble attempts of the regulating impact on these companies from the international organizations, in particular, the Food and Agricultural Organization of the United Nations are analyzed. In the article the actual problem of the economic sanctions in the conditions of an aggravation of the political relations between the USA, the EU countries and Russia which concerned a number of food products is risen.

Global companies, global food companies, global value chains.

Referenses

1. *State of Power. Exposing the Davos Class*, 2014 Available at: http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/ /download/state_of_power-6feb14.pdf (accessed: 12 July 2014).

2. Fortune Global 500 Available at: http://fortune.com/fortune500/ (accessed 4 September 2014)

3. Amin S. The Battlefields Chosen by Contemporary Imperialism: Conditions for an Effective Response from the South Available at: http: // mrzine.monthlyreview.org/2010/amin070210.htm (accessed 4 February 2012)

4. Matsenovich I.L., Khodachek A.M. Prodovol'stvennaia bezopasnost' i prodovol'stvennaia politika [Food security and food policy]. St. Petersburg: IVESEP, Znanie, 2004. 136 p.

5. *Chto skryvaetsia za brendami. Prodovol'stvennaia spravedlivost' i «Bol'shaia desiatka» prodovol'stvennykh kompanii. Spravochnyi dokument OXFAM. 26.02.2013* (What lies behind brands? Food justice and «Big ten» of the food companies. Referenced document OXFAM. 26.02.2013) Available at: http://clicr.ru/uploads/images/file_user_3207.pdf (accessed 21 September 2014)

6. *Obespechenie inkljuzivnosti i jeffektivnosti agroprodovol'stvennyh sistem* (Ensuring inclusivity and efficiency of the agro-food systems) Available at: http://www.fao.org/about/what-we-do/so4/ru/ (accessed 21 August 2014)

7. *Gendernye posledstvija globalizacii sel'skogo hozjajstva* (Gender consequences of agriculture globalization) Available at: http://www.fao.org/gender/gender-home/gender-insight/gender-insightdet/ru/c/48604/ (accessed 26 August 2014)

8. *Uchastie inostrannogo kapitala v pishhevoi promyshlennosti Rossii: Analiz situacii, vozmozhnye posledstvija i puti reshenija* (Participation of the foreign capital in Russian food industries: situation analysis, possible consequences and solutions) Available at: http://www.mcx-consult.ru/d/77622/d/uchastie-innostrannogo-kapitala-v-pischevoy-promylennosti-rossii_analiz.pdf (accessed 5 August 2014)

9. *Ukaz Prezidenta RF ot 06.08.2014 N 560 «O primenenii otdel'nyh special'nyh jekonomicheskih mer v celjah obespechenija bezopasnosti RF»* (The Decree of the President of the Russian Federation of 06 August 2014 N 560 «About application of separate special economic measures for safety of the Russian Federation»)

10. *Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 07.08.2014 N 778 «O merah po realizacii Ukaza Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 6 avgusta 2014 g. № 560 «O primenenii otdel'nyh special'nyh jekonomicheskih mer v celjah obespechenija bezopasnosti Rossijskoj Federacii»* (The resolution of the Government of the Russian Federation of 07 August 2014 № 778 «About measures for implementation of the Decree of the President of the Russian Federation of 06 August 2014 № 560 «About application of separate special economic measures for safety of the Russian Federation»)

11. *Transnacional'nye korporacii ne soglasny s sankcijami protiv Rossii* (Multinational corporations don't agree with sanctions against Russia) Available at: http://mixednews.ru/archives/51434 (accessed 9 September 2014)

12. *Rasporjazhenie Pravitel'stva RF ot 17.04.2012 № 559-r «Ob utverzhdenii Strategii razvitija pishhevoj i pererabatyvajushhej promyshlennosti Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda»* (The order of the Government of the Russian Federation of 17 April 2012 № 559-o «About the adoption of the Strategy of development for food and processing industry of the Russian Federation for the period till 2020»).

Plekhanov Russian University of Economics, Kemerovo branch,
39, Kuznetskiy prospect, Kemerovo, 650992, Russia.
Phone/fax: (3842) 75-43-98,
e-mail: kemerovo@rea.ru

Дата поступления: 21.07.2014

УДК 338.436

Ю.Н. Клещевский, И.А. Кудряшова, А.В. Колеватова

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФАКТОР ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Актуальность рассмотрения вопросов, связанных с формированием и развитием территориальных кластеров в пищевой промышленности, обусловлена необходимостью расширения сектора малого и среднего предпринимательства (МСП) в регионах РФ и обеспечения продовольственной безопасности страны. Наряду с другими эффективными инструментами развития МСП, такими как механизмы методической, информационно-консультационной, финансовой, правовой, образовательной поддержки МСП в агропромышленной сфере, обоснована целесообразность кластеризации экономики в пищевой промышленности, доказана необходимость обязательного включения принципа кластерности как ключевого при формировании новой экономической политики на региональном и национальном уровнях. В работе в эволюционном контексте выявлены предпосылки интеграции и кластеризации малых и средних предприятий в агропромышленной сфере в России с учетом обострения продовольственной безопасности страны, членства в ВТО и связанного с этим ограничения господдержки сельскохозяйственных производителей, а также импортозамещения и введения экономических санкций на межгосударственном уровне. В результате сравнительного анализа федеральных программ кластерного развития территорий в РФ установлена недостаточность государственной поддержки кластеров в пищевой промышленности, доказана необходимость использования новых инструментов кластерной политики, таких как региональные wентры кластерного развития (поддержки). Выполненный в исследовании анализ положительных эффектов кластеризации МСП применительно к агропромышленному сектору позволяет расширить формы государственной поддержки сельского хозяйства, ограниченные штрафными санкциями ВТО в современных условиях. Практическая значимость работы заключается в возможности расширения финансовой поддержки МСП внутри кластера из разных источников, что, в свою очередь, способствует совершенствованию производственных процессов, всплеску инноваций, укреплению конкурентоспособности МСП на региональном, национальном и мировом рынках.

Малое и среднее предпринимательство (МСП), кластеризация МСП, агропромышленный кластер, продовольственная безопасность.

Введение

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из основных условий оптимального развития экономики страны благодаря способности занимать небольшие рыночные ниши, повышенной мобильности и гибкости к изменениям рынка. Активно функционирующий сектор МСП содействует развитию конкуренции, способствует адаптивности и оптимизации хозяйственной деятельности предприятий, ускорению внедрения в производство инновационных технологий или инновационной продукции.

Мировой опыт показывает, что высокая конкурентоспособность национальной экономики ряда стран основана на сильных позициях отдельных кластеров МСП. Развитие экономики России определяется состоянием ее регионов, поэтому, на наш взгляд, кластерный подход выступает институциональной основой стратегического развития регионов РФ.

Формирование и развитие территориальных кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции, в том числе в результате ускоренного наращивания инфраструктурного и кадрового потенциала, развития сети конкурентоспособных поставщиков и сервисных организаций, обеспечения необходимого учета потребностей бизнеса в рамках механизмов территориального планирования.