

Березянюк Т.В., к.е.н., доц., кафедра ринкової економіки обліку та фінансів Інститут післядипломної освіти, Національний університет харчових технологій, Київ

Розвиток консолідаційних процесів у харчовій промисловості

Сучасна індустрія виробництва харчової продукції країни налічує 21216 підприємств (станом на 01.01.2012 р.) різних форм власності. При цьому підприємства малого формату складають понад 93%. В структурі корпоративного сектору як ніде інде представлена група середніх підприємств, які складають 26,7%, у порівнянні: вага середніх підприємств у національному господарстві становить 5,7%, а у промисловості – 10,9%.

У складі харчової промисловості 23 компанії увійшли у ТОП 200, при цьому рівень рентабельності не перевищує 4,6%, їх сукупний прибуток склав у 2011 р. 4452 млн.дол.США [1]. Найбільше прибуткових підприємств зосереджено у виробництві солоду (83,3%), тютюнових виробів (80,0%), молокопродуктів та морозива (71,8%), печива (70,9%), шоколаду та кондитерських виробів (70,2%), добування солі (66,7%), виробництво олії та жирів (65,8%), мінеральної та солодкої води (63,5%), пива (63,6%).

Національний ринок поділений між 5 компаніями: «Рошен», «Конті», «АВК», «Бісквіт-шоколад», «Житомирські ласощі», які сукупно займають 65% внутрішнього ринку і 40% кондитерського експорту; імпорт риби та морепродуктів контролюють теж 5 компаній: «Українська Східна Рибна Компанія», «Скандинавія-Фіш», «Міжнародна група морепродуктів», «Кліон», «Рікон», які контролюють 75% постачання в Україну; незважаючи на постійні ротації складу в Україні ринок виробництва лікєро-горілочної продукції контролюють 5 компаній: НВК, «Nemiroff», «Імідж-Холдинг», «Олімп», «Союз-Віктан», які займають понад 70% національного ринку (за останні 1,5 роки компанії «Nemiroff» вдалося стати лідером і російського ринку), та 54% експорту; у олійно-жировому секторі лідує ЗАТ «Кернел груп» - 36% ринку; у секторі переробки молока та виробництва сирів провідні місця посідають «Мілкіленд-Україна», «Молочний альянс», «Гадячсир», які сукупно контролюють понад 65% внутрішнього ринку та понад 80% експорту; у секторі виробництва соків 5 лідерів складається із компаній іноземного підпорядкування: «Яблуневий дар» (Польща), «Сандора» («ПепсиКо»), Jaffa(Вітмарк), Rich(Кока Кола), «Биола» (Ерлан), які займають 90% ринку соку [2].

Процес концентрації господарських об'єктів виробничої сфери співпадає із аналогічним у процесом консолідації власності у рамках самих корпоративних структур. Консолідація та заміна власників активів на більш лояльних стає одним із найбільш вживаних способів підвищення внутрішньої ефективності бізнесу.

На протязі досліджуваного періоду (з 2001 по 2011 рр.) відбулись суттєві зміни у рівні конкуренції в секторі виробництва продуктів харчування:

- найвищі рівні конкурентності ринків зафіксовано у період з 2001 по 2004 рр. (95%) та 2007-2009 рр. (86-88%), також має місце зворотно кореляційна залежність між рівнем консолідації та рівнем конкуренції;

- друга тенденція полягає у зниженні рівня конкурентного тиску з боку розвинених західних країн (з 54% у 2001 р. до 34% у 2004 р., а також з 47% у 2008 р. до 36% у 2011 р.) та посилення його з боку країн СНГ, включаючи випадки отримання статусу резидента або викуп прав національних підприємств (з 28% у 2001 р. до 32% у 2008 та 44% у 2011 р.);

- на ринку виробництва продуктів харчування розвивається тенденція зниження конкурентного навантаження між резидентами національного ринку. І навпроти, підвищується відносно виробників із близького зарубіжжя.

В корпоративному секторі прослідковується тенденція зростання конкуренції у секторі малого бізнесу, стабільно високого конкурентного навантаження у середньому бізнесі та зниження конкуренції у секторі потужних виробників – лідерів економічних секторів.

Піки та падіння рівня конкуренції співпадають із періодами провладних змін, а також із початком світової кризи – рівень протистояння із імпортерами знизився у 2008 р. Слід також відзначити, що практично за весь період підприємства оцінюють рівень конкуренції на національному ринку як значно вищий у порівнянні із зовнішніми факторами (Захід та СНГ). Для харчового ринку характерні сегменти повністю підконтрольні національному виробнику, наприклад, солевидобувна промисловість.

З 2008 р. у графі «інші фактори впливу» значна кількість респондентів відзначила, що виникла понад нормальна прив'язаність (залежність) між постачальниками та споживачами у гуртовому збуті. Втрата свободи стосунків пов'язана, на наш погляд, із тимчасовим згортанням діяльності декількох крупних виробників, зміною власників та перерозподілом ринків. Припинення діяльності лише одного крупного корпоративного суб'єкта спричиняє згортання ринку від 25 до 38%.

Жорсткі зв'язки між учасниками промислового ланцюжка зростають із посиленням тенденцій консолідації та розвитку неофіційних домовленостей між господарчими структурами. Так, у 2011 р. 87% учасників інтерв'ю відзначили «суттєвий» вплив означеної позиції. За кількістю згадувань вагомість цього фактору зросла у 2 рази. У 2000 р. – лише 40% підприємств звернули увагу на цей показник, у 2008 р. переважна більшість респондентів вказали на неможливість знайти для себе нових постачальників та споживачів (56%).

Все це є типові ознаки олігополізації харчових ринків. При цьому олігопольний ринковий формат спостерігається частіше за все на ринках з однотипним товаром, таким як олія, твердий сир, цукор, горілка та інш.

Література.

1. Державний комітет статистики України – Електронний сайт – Режим доступу: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua/>

2. Корпорація Україна: 200 крупніших компаній 2012 – Електронний сайт – Режим доступу: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1339376-korporaciya-ukraina-200-krupnejshih-kompanij-2012>