

# ЭКОНОМИКА АПК



УДК 64.024.3/.4:63:339.13 (571.15)

В.А. Кундиус,  
Н.В. Трушина

## ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРЯМОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

Сельское хозяйство и продовольственный комплекс, являясь более отсталой отраслью в плане развития производительных сил, медленнее, чем другие отрасли производства, приспосабливаются к меняющимся экономическим и технологическим условиям.

Данное обстоятельство обуславливает специфику деятельности продовольственного рынка через преобразование сложившегося механизма функционирования всей внутрихозяйственной экономической системы.

За годы реформ в России резко ухудшились состояние, структура и динамика развития продовольственного рынка. На протяжении последних лет сокращаются национальное производство и потребление продовольствия, разбалансированной является его структура. В этой связи достаточно сказать, что сегодня, по данным государственной статистики, более 1/3 россиян не в состоянии обеспечить себе рациональное питание (в некоторых северных регионах страны население находится на грани голода). Резкое снижение качества питания - одна из важнейших причин сокращения продолжительности и ухудшения качества жизни населения. По таким важнейшим показателям, как калорийность питания, душевой доход, продолжительность и качество жизни Россия занимает место в категории слаборазвитых стран.

Обвальное падение сельскохозяйственного производства привело к тому,

что за годы реформ почти половину объемов российского продовольственного рынка составляли импортные продукты питания. Такая зависимость, на наш взгляд, является экономическим парадоксом для страны, располагающей богатыми и разнообразными природными условиями, позволяющими производить дешевую и качественную сельскохозяйственную продукцию. Вместе с тем продовольствие - это не просто продукт первой необходимости, а важнейший стратегический товар, именно по этой причине в спектре проблем экономической безопасности вопрос обеспечения продовольственной безопасности является одним из основных.

Возникает вопрос о необходимости улучшения качества питания населения России за счет увеличения продуктов питания собственного производства на рынке продовольствия. Мы предлагаем рассмотреть одно из направлений решения данной проблемы путем налаживания прямого взаимодействия между отечественными сельхозтоваропроизводителями и предприятиями общественного питания. Этот путь поможет, с одной стороны, увеличить производство сельскохозяйственной продукции, а с другой, - способствовать улучшению качества питания населения страны, а в совокупности будет способствовать укреплению национальной продовольственной безопасности.

Государственная централизованная система распределения продовольствия,

существовавшая в условиях плановой экономики, предполагала жестко фиксированные связи между всеми уровнями продовольственной цепочки. Каждый сельхозпроизводитель был закреплен за перерабатывающим предприятием, которому поставлялось сырье на переработку. Подобная жесткая привязка существовала по всей вертикали. По такой схеме работало подавляющее число предприятий, а также проходил основной поток продовольствия от сельхозпроизводителя до конечного потребителя.

В условиях плановой экономики отсутствовали возможности альтернативного производства и альтернативного сбыта. Перед производителями не стоял вопрос производить требуемую продукцию самостоятельно или покупать ее на рынке, а значит, отсутствовали такие понятия, как «эффективный производственный и маркетинговый выбор» и в итоге - выбор между реализацией (покупкой) на рынке или вертикальной интеграцией или координацией. То есть в условиях централизованной экономики издержки осуществления рыночных сделок (транзакционные издержки), которые возникают на рынке: а) издержки, предшествовавшие заключению контрактов (*ex ante*): поиск контрагента, издержки сбора информации, заключению контрактов; б) издержки по реализации контрактов, риски, связанные с выполнением контрактов (*ex post*) отсутствовали для экономических субъектов.

Риски невыполнения контрактных обязательств, а, следовательно, издержки, возникающие в связи с этим, существовали даже в рамках жесткой централизованной системы, однако покрытие их, то есть покрытие убытков хозяйствующих субъектов, брало на себя государство, компенсируя расходы из бюджета. Издержки несло общество в целом путем недополучения общественных благ. Кроме того, существовали транзакционные издержки другого порядка, несвойственные рыночной экономике: издержки стояния в очередях, выбивания фондов, теневых фондов и теневого оборота и пр.

С началом реформ создание легальных условий для свободной предпринимательской деятельности не означало одномоментного возникновения работающего рынка. Более того, разруше-

ние традиционных вертикальных и горизонтальных связей в продовольственной цепи оказало крайне негативное воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов, на эффективность их производственной и сбытовой деятельности. То есть прекращение обязательности поставок между экономическими субъектами, с одной стороны, сформировало свободу выбора, привело к расширению каналов реализации продукции, но, с другой стороны, нарушение традиционных хозяйственных связей привело к резкому росту издержек, связанных с поиском контрагентов, с получением рыночной информации, реализацией продукции, выполнением контрактных обязательств в условиях еще неэффективно работающего рынка. Одним из негативных последствий нарушения хозяйственных связей стала межрегиональная дезинтеграция: рынки многих городов оказались закрытыми для традиционных региональных поставщиков и переориентировались на импорт сырья и готовой продукции; повсеместной стало возникновение межрегиональных торговых барьеров.

Несовершенство и глубокие провалы рынка индуцировали самими экономическими субъектами поиск путей и способов установления долгосрочных связей с поставщиками сырья, с покупателями готовой продукции. Преодоление несовершенства рынка виделось многими экономическими субъектами через различные формы вертикальной координации на всех уровнях продовольственной вертикали, причем именно в ее крайней форме - вертикальной интеграции (объединении под единой собственностью). Распространение переработки сельхозпродукции в хозяйствах, покупка перерабатывающими предприятиями сельхозпроизводителей, создание собственной оптовой и розничной сети — все это является примерами формирования вертикально интегрированных связей; все они стали формироваться в первые годы переходной экономики.

В любой экономике вертикальная координация возникает с целью сглаживания несовершенства рынка, сокращения транзакционных издержек. В этой связи всегда упоминается ставшая классикой работа Рональда Коуза («The Nature of the Firm», 1937), который связывал воз-

никновение различной формы организации (то есть возникновение фирмы - вертикальной интеграции) со стремлением сэкономить (минимизировать) транзакционные издержки [1]. Согласно Коузу вертикальная интеграция предполагает замену рынка созданием фирмы, основывающееся на том, что менее дорогостояще интернализировать издержки, чем использовать рынок для транзакции. Нет смысла создавать фирму, если, во-первых, возможно предусмотреть все будущие издержки и если, во-вторых, нет издержек по заключению контрактов и ведению долгосрочных переговоров. В рыночных условиях фирма, стоящая перед проблемой реализации, решает вопрос продавать (покупать) или производить.

Кризис платежей и высокие темпы инфляции в начале 90-х годов вызывали стремление к поиску «быстрых» (наличных) денег. Интеграция рыночных агентов с вышестоящими уровнями продуктовой вертикали стала одним из способов, позволяющих получить ликвидные средства. В последние годы наблюдалось активное проникновение производителей вышележащих уровней продуктовой цепочки в нижележащие, то есть заготовителей - в переработку и розничную сеть, перерабатывающих предприятий — в оптовую и розничную торговлю. Строительство небольших мощностей по переработке мяса и молока, выпечке хлеба стало повсеместной практикой оптовых и розничных предприятий и перерабатывающих предприятий (в последнем случае речь идет о нетрадиционной переработке).

В 90-е годы отмечалось также активное проникновение сельскохозяйственных производителей, перерабатывающих предприятий, оптовиков в розничное звено сбыта и общепит, что нашло свое отражение в быстром возникновении большого числа мелких розничных магазинов и предприятий общепита, создаваемых предприятиями вышележащих уровней продуктовой вертикали. Чаще всего, однако, розничная торговля организуется в простейших формах, требующих минимума инвестиций. Прямой сбыт организуется в различных формах, таких как продажи с машин, через киоски, передвижные торговые точки.

Специфическими для Российского продовольственного рынка моментами вертикального интегрирования являются следующие [2]:

- Уровневая специфика. Вертикальная координация в большей степени развита на первом уровне продуктовой цепочки: взаимоотношения, возникающие между сельхозпроизводителями по поводу приобретения средств производства и между сельхозпроизводителями, реализующими сельскохозяйственную продукцию и перерабатывающими предприятиями. На последующих стадиях продуктовой цепочки мотивов для возникновения вертикальных связей меньше: вертикальная координация ориентирована здесь на выход на потребительский рынок с целью получения наличных денег. Вертикальная координация приобретает в подавляющем случае характер вертикальной интеграции. Перерабатывающие, оптовые предприятия создают собственную розничную сеть.

- Степень интегрирования: соотношение между вертикальной координацией и интеграцией. Возможны три уровня вертикальных связей: между отдельными уровнями в продуктовой цепочке возникают отношения разного характера:

- а) продажа на свободном рынке без контрактов;

- б) продажа по контрактам - квазиинтеграция;

- в) вертикальная интеграция. Высокие транзакционные издержки ведут к различным видам вертикальной координации и контроля. При вертикальной интеграции удается минимизировать транзакционные издержки, но возрастают производственные издержки. Контракты или квазиинтеграция — это тот случай, когда транзакционные издержки слишком велики, чтобы ориентироваться только на свободный рынок, но производственные издержки слишком велики, чтобы соглашаться на вертикальную интеграцию. В странах с развитой экономикой полная вертикальная интеграция частных компаний в сельское хозяйство не получило большого распространения в продовольственном секторе. Перерабатывающие предприятия работают с фермерами на условиях рыночных контрактов разной степени связей: простые рыночные контракты, контракты инте-

грации, предусматривающие разную степень привязки сельхозпроизводителей к покупателям сырья. Интеграции под единой собственностью на этом уровне цепочки практически нет. В России, наоборот, вертикальное интегрирование под единой собственностью становится преобладающей формой вертикальной координации. Например, переработка сельхозпродукции в хозяйстве; аренда земли и организация производства как торговыми компаниями, так и производителями средств производства, создание, например, фирм-операторов, покупка перерабатывающим предприятием фермы. Основная причина привлекательности полной вертикальной интеграции заключается в том, что контрактная практика не работает (либо крайне неэффективна) в переходных условиях. Транзакционные издержки в переходной экономике настолько высоки, что объединение под единой собственностью оказывается дешевле рыночных транзакций и контрактных отношений, оказываются гораздо выше издержек, связанных и объединением собственности и издержек производственных.

- Отраслевая специфика. Вертикальная координация получила распространение не во всех продуктовых сегментах. Наибольшее распространение вертикальная координация получила в таких продуктовых сегментах, как зерно, масличные, сахарная свекла. В первых двух случаях это объясняется высокой ликвидностью продуктов. Поставщики средств производства, например, становятся операторами этих рынков, поскольку проблемы сбыта зерна (масличных), которое они получают, за поставку средств производства у них в дальнейшем не будет. Сахарная свекла подпадает под вертикальное координирование в силу специфики продукта. Для него характерен пиковый тип каналов реализации: подавляющая часть сбыта сахарной свеклы (70-100%) приходится на одного покупателя (перерабатывающее предприятие). Кроме того, вертикальная интеграция получила развитие в производстве птицы по причине короткого производственного цикла и возможности быстро получить отдачу на вложенный капитал.

Мощный импульс процессы вертикальной интеграции получили после фи-

нансового кризиса 1998 г. Резкая многократная девальвация рубля создала условия для замещения импорта, повысила конкурентоспособность отечественного продовольствия. Стало выгодно инвестировать, производить и экспортировать, а не импортировать.

Процессы, получившие развитие после кризиса, имеют принципиальное отличие от того, что было характерно в первой половине 90-х годов. Отличие состоит в том, во-первых, что интеграционные процессы иницируются крупными частными компаниями, заинтересованными работать с сельским хозяйством. То есть речь идет о крупномасштабном инвестировании со стороны частного капитала. Инициаторами процессов вертикальной интеграции выступают, во-первых, крупные перерабатывающие предприятия, заинтересованные в обеспечении стабильных поставок сырья на переработку, во-вторых, торговые компании (зерновые компании, в частности), в-третьих, компании, поставляющие средства производства сельскому хозяйству. Во-вторых, интерес в качестве объекта вертикального интегрирования представляет именно сельское хозяйство, а не другие уровни продовольственной вертикали. При этом невозможность купить землю приводит к тому, что процессы вертикальной интеграции осуществляются либо через аренду земельных паев, либо в форме контрактов о совместном сельскохозяйственном производстве, либо производственных контрактов (контрактный фарминг). В любом случае компании-интеграторы заинтересованы в осуществлении управленческого контроля за процессом производства. В-третьих, процессы вертикального интегрирования в сельское хозяйство способствуют процессу замещения импорта и росту эффективности сельского хозяйства.

В обороте продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции существенную роль играет общественное питание. В результате анализа существующих определений нами было сформулировано следующее понятие общественного питания. Общественное питание - определенная форма социальных отношений, которые определены традициями и особенностями среды обитания, исторически сложившихся в

результате совместной деятельности людей при удовлетворении физиологической потребности потребления пищи для восполнения энергетических затрат, построения и возобновления тканей.

Формирование системы общественного питания способствует возникновению определенного типа предприятий, основной функцией которых является организация сбалансированного рационального питания. Отличительной особенностью деятельности предприятий питания является то, что в рамках одного и того же предприятия происходят производство, переработка, реализация и организация потребления продукции. Таким образом, мы считаем, что предприятие общественного питания — предприятие, деятельность которого направлена на создание производства, переработку, реализацию и организацию системы сбалансированного потребления продукции, т.е. системы рационального питания, основы которого разрабатываются гигиеной питания и диетологией.

Возникновение и развитие общественного питания строятся, прежде всего, на национальных традициях при учете особенностей национальной кухни. Традиции питания у разных народов складывались веками и сформировались окончательно под влиянием следующих факторов: среды обитания, географическое положение, экономическое развитие, религия, система культовых запретов, обычаи, регламентирующие образ жизни человека. Все это позволяет нам сделать вывод о том, что наиболее полезными для человека продуктами питания являются те, которые произведены на основе максимального использования сырья местного происхождения. Таким образом, мы приходим к выводу о необходимости формирования и развития механизма прямого взаимодействия сельскохозяйственного товаропроизводителя и предприятий общественного питания.

Алтайский край — крупный сельскохозяйственный регион не только в Сибирском федеральном округе, но и в Российской Федерации. В валовом региональном продукте Алтайского края продукция сельского хозяйства занимает значительную долю (в 2006 г. 18,0%).

В 2006 г. Алтайский край по продукции сельского хозяйства занимал 7-е

место в Российской Федерации, 1-е место - в СФО.

В настоящее время общая площадь сельскохозяйственных угодий в крае составляет более 11,0 млн га (около 5% сельскохозяйственных угодий Российской Федерации и 19% - СФО). На Алтае имеется 7 природно-экономических сельскохозяйственных зон, отличающихся экономическими и агроклиматическими условиями, что позволяет возделывать большой набор сельскохозяйственных культур. Общая площадь посевов зерновых культур в 2006 г. составляла 3,4 млн га. Это самая большая площадь в Российской Федерации, занятая зерновыми. На значительных площадях возделываются овес, ячмень, крупяные и зернобобовые культуры. Алтайский край - единственный от Урала до Дальнего Востока производитель сахарной свеклы. Кроме этого сельскохозяйственные организации выращивают подсолнечник на маслосемена, лен-долгунец, сою, кукурузу на зерно [3].

Сохраняя за собой статус одного из крупнейших в стране производителей и поставщиков растениеводческой продукции, Алтай был и остается сегодня одним из крупнейших регионов в Западной Сибири по производству продукции животноводства. На большей территории края развито молочно-мясное направление в животноводстве, объемы производства молока и мяса в 2006 г. составили, соответственно, 1333,4 и 141,8 тыс. т. Кроме того, животноводство представлено пантовым оленеводством, звероводством, пчеловодством, рыбоводством.

На сегодняшний день в г. Барнауле более или менее успешно работают порядка двухсот предприятий общественного питания разного уровня, которые регулярно посещают около 46% барнаульцев, большую часть составляют люди в возрасте до 35 лет. Эти данные позволяют нам сделать вывод о том, что организация правильного, здорового и качественного питания на данных предприятиях оказывает непосредственное влияние на здоровье населения нашего города.

Основываясь на опыте функционирования крупных сетей предприятий общественного питания и учитывая особенности сельскохозяйственного производства

в Алтайском крае, можно, на наш взгляд, сделать следующие выводы:

1. Необходимо создание интегрированных структур, включающих в себя всех участников процесса производства конечной пищевой продукции — от сельского хозяйства до предприятий общественного питания.

2. Предприятия общепита могут осуществлять целевое финансирование производства сельскохозяйственного сырья: приобретать семена, минеральные удобрения, химические средства защиты растений, другие материально-технические ресурсы, оплачивать выполнение этих работ. Вся полученная сельскохозяйственная продукция поступает на предприятия общепита.

3. Реализация данной схемы представляет предприятиям надежную гарантию получения сырья и позволит контролировать выполнение необходимых агротехнических операций и получать высокие урожаи.

4. Необходима государственная поддержка в вопросе пополнения оборотных средств сельскохозяйственных предприятий за счет льготного кредитования предприятий общественного питания, а также увеличение объемов закупки сырья у сельхозтоваропроизводителе-

лей края и сельхозпродукции, производимой в личных подсобных хозяйствах.

В результате проведения вышеперечисленных мероприятий, направленных на разработку организационно-экономического механизма прямого взаимодействия предприятий общепита и сельхозтоваропроизводителей, существенно повысится уровень обеспечения продовольственной безопасности региона и в целом страны.

#### Библиографический список

1. Плещинский А.С. Механизмы вертикальных взаимодействий предприятий (вопросы методологии и моделирования) / А.С. Плещинский. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2005. 335 с.

2. Алтухов А.И. Российский АПК: современное состояние и проблемы развития / А.И. Алтухов, В.А. Кундиус. М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2004. 602 с.

3. Краткий анализ рентабельности сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях Алтайского края. 1991, 2001-2006 гг.: аналит. записка / под ред. В.М. Мочалова; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. Барнаул, 2007. 80 с.



УДК 657:631.145

Ю.В. Кашинская,  
Л.И. Киркеева

## РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

### Введение

В условиях перехода к рыночным отношениям требуется существенное изменение порядка регистрации издержек производства и формирования себестоимости в аграрном секторе. Усиливается роль бухгалтерского управленческого учета как средства контроля за рациональным использованием ресурсов, объективного определения финан-

совых результатов. Необходимость решения той или иной задачи обусловлена снижением продуктивности, удорожанием ресурсов, кормов, сокращением численности поголовья. В то же время необходимость пересмотра порядка ведения учета и регистрации хозяйственных процессов вызывается изменениями не только экономической ситуации, но и