

УДК 005.591.6:631.8

Приоритетные направления совершенствования агрохимического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей

Введение

Происходящие в отечественной экономике изменения направлены в том числе и на повышение эффективности организационно-экономических отношений субъектов хозяйствования агропромышленного комплекса. Данные отношения являются важнейшим звеном в общей системе воспроизводства. Они оформляются и осуществляются на стыке производства и сбыта. Именно организационно-экономические отношения (транзакции) наиболее подвержены и восприимчивы к изменениям, затрагивающим технологический и экономический базисы агропромышленного производства, а также формы его организации. В свою очередь, они напрямую воздействуют на процесс совершенствования производительных сил.

Упомянутые отношения формируются в качестве сложной системы взаимодействия многообразных субъектов хозяйственной деятельности (отдельных производителей и потребителей агрохимической продукции). Они затрагивают различного рода производственные ресурсы, а также процессы присвоения прав собственности, обмена, распределения, потребления. В связи с этим совершенствование организационно-экономического механизма обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей средствами химизации приобретает особую значимость.

Основная часть

Агрохимическое обеспечение (агробизнес) представляет собой упорядоченную совокупность производственно-сбытовых и торговых отношений, которые складываются между предприятиями, организациями и фирмами, товаропроизводителями и поставщиками продукции с целью взаимовыгодного ресурсо- и продуктообмена [7].

Термин «агробизнес» был впервые использован в 1955 г. в книге Дж. Х. Девиса и Р. А. Гольдберга «Концепция агробизнеса» [1]. Зарубежные ученые определяли последний как сумму всех действий, касающихся:

- производства и распределения услуг в области снабжения сельского хозяйства;
- производственных операций в фирмах;
- действий по хранению, переработке и реализации сельскохозяйственного сырья и созданных из него предметов потребления, направленных на максимизацию дохода в условиях наиболее полного обеспечения спроса на конкретную продукцию [2, 3, 4, 5].

Предложенные отечественными учеными научные подходы к агробизнесу отражают теоретические положения рыночной экономики, согласно которым конечной продукцией профильных структур выступает только продовольствие [6, 8, 9, 10, 11, 12, 13]. В отличие от существующих наработок нами с учетом специфики функционирования субъектов хозяйствования, входящих в агропромышленный комплекс, рассмотрены теоретические (аграрный и индустриальный) аспекты развития агробизнеса в рамках трансформационного и транзакционного (институционального, организационного, информационного, финансового) секторов экономики. Соответствующая информация представлена на рисунке 1.

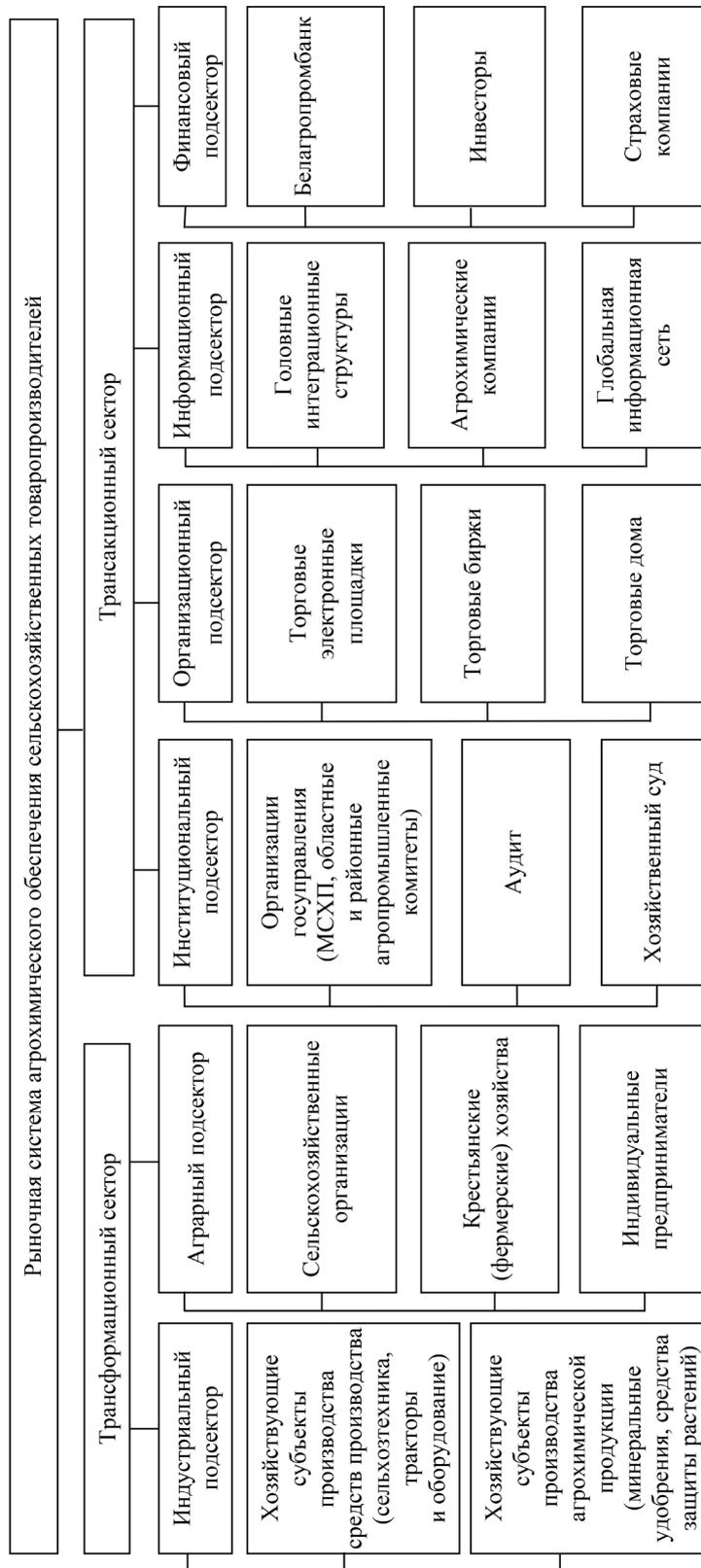


Рис. 1. Блок-схема рыночной системы агрохимического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей (разработка автора)

Агрохимический рынок, как особая рыночная подсистема, характеризуется разграничением базовых форм функционирования субъектов хозяйствования, связанных между собой трансформационными (хозяйственными) и трансакционными (рыночными) отношениями, обусловленными производством, распределением, обменом и потреблением агрохимической продукции. Данный рынок представляет собой достаточно сложную, динамичную, саморегулирующую организационно-экономическую подсистему, включающую институциональные структуры и экономические отношения.

Трансформационный сектор экономики отражает в первую очередь эффективность производственной деятельности субъектов хозяйствования, Агрохимический бизнес в рамках данного сектора основывается на межотраслевых прямых связях, при которых экономические и правовые взаимоотношения, обусловленные реализацией средств химизации сельского хозяйства, устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями. При этом первые непосредственно осуществляют поставки агрохимической продукции в транзитной форме, минуя какие-либо промежуточные (посреднические) структуры.

Трансакционный сектор представляет собой совокупность коммерческих структур, обеспечивающих взаимодействие хозяйствующих субъектов в условиях неопределенности и асимметричности рыночных интересов, позволяющих применять институциональные механизмы, влияющие как на процессы рыночного обмена, так и на трансакции в рамках этого сектора.

Входящие в данный сектор субъекты хозяйствования ведут работу в сферах:

торговли (оптовой и розничной);

финансов, осуществляя банковскую деятельность, кредитование, страхование;

операций с недвижимостью;

логистики;

связи;

информационного обеспечения;

предоставления различных персональных и социальных услуг посредством трансакций.

В свою очередь, трансакционный сектор экономики агрохимического рынка отражает эффективность обмена производственными ресурсами и капиталом.

Действующий в рамках каждого сектора агрохимический бизнес основывается на опосредованных связях, при которых взаимоотношения между производителями и потребителями продукции, а также поставки последней осуществляются с участием посредников (преимущественно агросервисных организаций).

Анализ результатов работы субъектов хозяйствования трансформационного и трансакционного секторов, осуществленный применительно к различным видам экономической деятельности, показывает, что значимость последнего сектора возрастает. С 2013 г. по 2017 г. доля входящих в него структур в их общей численности сократилась на 10,3% – с 63,6% до 53,3%. В то же время удельный вес валовой добавленной стоимости субъектов хозяйствования данного сектора возрос на 4,4% – с 51,5% до 55,9% (см. табл. 1 и табл. 2).

Таблица 1. Динамика численности юридических лиц трансформационного и трансакционного секторов экономики (по видам экономической деятельности)

Секторы и виды деятельности	Доли структур трансформационного и трансакционного секторов, %				
	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Трансформационный сектор	36,4	34,2	37,3	46,8	46,7
Трансакционный сектор, в том числе:	63,6	65,8	62,7	53,2	53,3
торговля и обслуживание	33,4	32,6	32,1	31,0	31,0
логистика и связь	0,8	9,9	7,9	8,3	8,2
финансовая деятельность	4,4	4,6	4,0	5,2	4,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	11,4	13,3	12,7	5,9	6,2
Прочие виды деятельности	13,3	5,4	6,0	2,8	3,3

Примечания.

Рассчитано автором.

Источники: [17, с. 251–252; 18, с. 247–248].

Таблица 2. Динамика трансформационного и трансакционного секторов экономики при формировании ВДС (валовой добавленной стоимости) Республики Беларусь

Виды деятельности	Валовая добавленная стоимость трансформационного и трансакционного секторов применительно к видам экономической деятельности, млрд BYR				Удельный вес валовой добавленной стоимости применительно к видам экономической деятельности трансформационного и трансакционного секторов, %			
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.*	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Общая стоимость ВДС	591108,5	711791,5	779672,8	81,4	100	100	100	100
Трансформационный сектор (сфера производства), в том числе:	286469,8	343029,3	350428,1	35,9	48,5	48,3	44,9	44,1
сельское, лесное и рыбное хозяйство	45667,8	58847,5	56492,2	6,5	7,7	8,3	7,2	8,0
Трансакционный сектор (сфера услуг), в том числе:	304638,7	367862,2	429244,7	45,5	51,5	51,7	55,1	55,9
оптовая и розничная торговля	82809,8	98054,8	109273,6	10,2	15,9	17,2	16,1	18,0
транспортная деятельность	42723,4	45890,4	49712,9	5,4	7,8	6,4	6,4	6,6
услуги проживания	5696,7	7347,7	7371,0	0,8	1,0	1,0	1,0	0,9
информация и связь	20504,7	25647,5	37115,9	4,8	3,5	3,6	4,8	5,9
финансовая деятельность	19845,8	26029,2	33947,2	3,7	3,4	3,7	4,4	4,6
операции с недвижимым имуществом	31579,5	38871,1	44476,0	5,1	5,3	5,6	5,7	6,2
профессиональная и научная деятельность	13430,1	20492,0	23809,5	2,4	2,3	2,9	3,1	3,0
деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	9978,6	9236,2	9898,9	0,9	1,7	1,3	1,3	1,1
Прочие виды услуг	78070,1	96293,3	113629,7	12,2	12,6	12,9	13,9	14,7

Примечания.

Рассчитано автором.

* ВУН.

Источники: [18, с. 240–243].

Анализ результатов функционирования агрохимического рынка Беларуси показывает, что на республиканском и областном уровнях его инфраструктура недостаточно развита. В основном все трансакционные связи и взаимоотношения между субъектами хозяйствования централизованно осуществляются через Республиканское торгово-производственное объединение «Белресурсы», комитеты по сельскому хозяйству и продовольствию облисполкомов, а также областные и районные агросервисы (см. рис. 2).

Областные комитеты по сельскому хозяйству и продовольствию формируют общие заявки на приобретение средств защиты растений и определяют организаторов закупок. Последние (областные комитеты по сельскому хозяйству и продовольствию или областные агросервисы) устанавливают порядок проведения соответствующих процедур и согласовывают его с вышестоящими организациями. Организаторы закупок готовят пакеты конкурсных документов, содержащие проекты договоров. К наиболее значимым пунктам последних относятся порядок оплаты товаров, используемая для платежа валюта (белорусский рубль для резидентов), запрет на расчет за поставленные товары в рамках взаимозачета.

Основным критерием при оценке конкурсных предложений по закупке средств защиты растений является минимальная стоимость обработки 1 га сельхозугодий (1 т семян). При этом к цене участника, предлагающего препараты отечественного производства, применяется преференциальная поправка в размере 15%.

Результаты проведения конкурсов на закупки средств защиты растений направляются районным управлениям по сельскому хозяйству и продовольствию, сельскохозяйственным организациям. Заключение договоров на поставки упомянутых средств осуществляется между сельскохозяйственными организациями и поставщиками (производителями или дистрибьюторами) по результатам проведенных организаторами процедур.

Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь осуществляется обобщение результатов конкурсов, проведенных в областях, определяется минимальная цена для

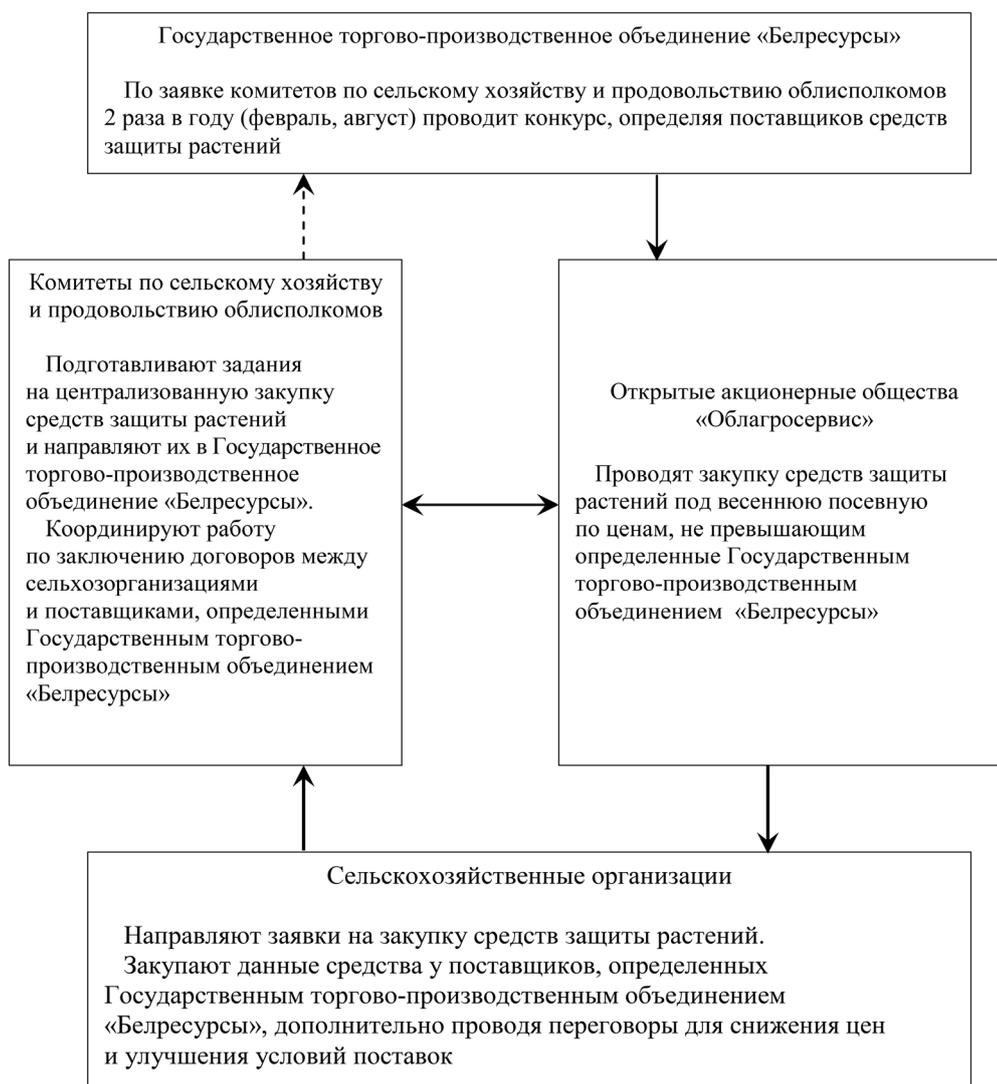


Рис. 2. Механизм централизованной закупки средств химизации сельского хозяйства

каждого препарата. Данная информация размещается на сайте упомянутого министерства, а также в издании «Сельская газета».

Перечислим недостатки данного механизма.

Во-первых, в связи с тем, что в нашей стране имеется свыше 1,3 тыс. сельскохозяйственных организаций, более 600-т наименований упомянутых препаратов и более 60-ти их поставщиков, Республиканскому объединению «Белагросервис» необходимо обработать и обобщить огромное количество информации, что связано с увеличением материальных затрат и использованием дополнительных человеческих ресурсов.

Во-вторых, в случае возникновения спорных ситуаций (отказов от заключения договоров, отказов от поставок или их несвоевременного выполнения) сельскохозяйственные организации вынуждены обращаться в РО «Белагросервис», что приводит к повторному или даже неоднократному проведению процедур по определению поставщиков.

В-третьих, у одного поставщика может не быть требуемого объема определенного препарата (к примеру, средства защиты растений). По этой причине закупки необходимо будет проводить у нескольких торговых организаций, которые могут реализовывать данный товар по завышенной стоимости. Это приведет к поставкам одного и того же препарата в пределах одной области по разным ценам.

В-четвертых, ответственность за результаты проведения закупок средств защиты растений в полном объеме ложится на сотрудников РО «Белагросервис», а также Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

В ходе исследования выявлено несовершенство действующего организационно-экономического механизма трансакционных взаимоотношений между сервисными, промышленными и аграрными предприятиями, негативно влияющее на результаты деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Так, в 2016 г. только на 51% были выполнены договорные обязательства, касавшиеся поставок минеральных удобрений, в том числе азотных – на 57%, фосфорных – на 52%, калийных – на 45%. В результате сельскохозяйственными организациями на 1 га пашни было внесено 158 кг д.в. данных веществ (на 51 кг д.в. меньше, чем в 2015 г.).

В 2015 г. объем продаж минеральных удобрений на экспорт равнялся 203,8 тыс. т д.в. за счет недопоставки их отечественному сельскому хозяйству. Выручка от реализации упомянутых товаров составила 101,9 млн USD, при том, что расчетная выручка от реализации сельскохозяйственной продукции, полученной за счет использования этих удобрений, могла бы равняться 427,6 млн USD.

Агросервисные организации в нашей стране осуществляют торгово-снабженческие и сервисные операции. Выступая в качестве исполнителей последних и продавцов, они в первую очередь заинтересованы в том, чтобы стоимость оказываемых сельскохозяйственным организациям и предприятиям услуг покрывала затраты на их выполнение и обеспечивала прибыль, достаточную для их воспроизводства.

Для совершенствования агрохимического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей нами предлагается применять коммуникационно-рыночный организационно-экономический механизм трансакции, суть которого заключается в использовании рыночных инструментов посредством электронных коммуникаций. Данный механизм включает следующие этапы: процессорный, системный, трансформационный, трансакционный (см. рис. 3).

Процесс коммуникационно-рыночного организационно-экономического механизма трансакций агробизнеса заключается в следующем:

покупатель (сельскохозяйственный товаропроизводитель) обращается на онлайн-ресурс и оставляет заявку на необходимый товар, указывая, на каких условиях (исходя из цены, количества и др.) планирует совершить сделку;

компания, являющаяся оператором ресурса, консолидирует запросы и предложения (последние подают крупные производители или поставщики необходимых товаров) на определенные виды оборудования, сырья или материалов, после чего организует электронную закупку больших партий по схеме «Аукцион». В результате торгов на понижение между крупными поставщиками оператор приобретает нужный товар по самой выгодной для себя цене;

оператор с использованием онлайн-трансляции продает товар по схеме «Биржа», ориентируясь на сделанные ранее заявки со стороны средних и малых предприятий, а каждый из покупателей приобретает необходимое количество товаров требуемого качества. Трансляция торговых сессий через Интернет позволяет лучше мотивировать спрос и предложение.

Перечислим преимущества электронных торгов:

с одной стороны, покупатели сырья, материалов, оборудования и комплектующих получают возможность снижать цены в результате конкуренции между торговыми организациями. С другой – производители редкого оборудования могут повысить цены в результате конкуренции покупателей. В целом взаимодействие через электронные торговые площадки обеспечивает более эффективное ценообразование по сравнению с отдельными сделками, разнесенными во времени и пространстве;

как для производителей, так и для потребителей быстрый поиск предложений, касающихся покупки и продажи, снижает расходы на рекламу, связь и содержание дополнительного персонала;

участники сделок не имеют потребности в широкой посреднической сети;

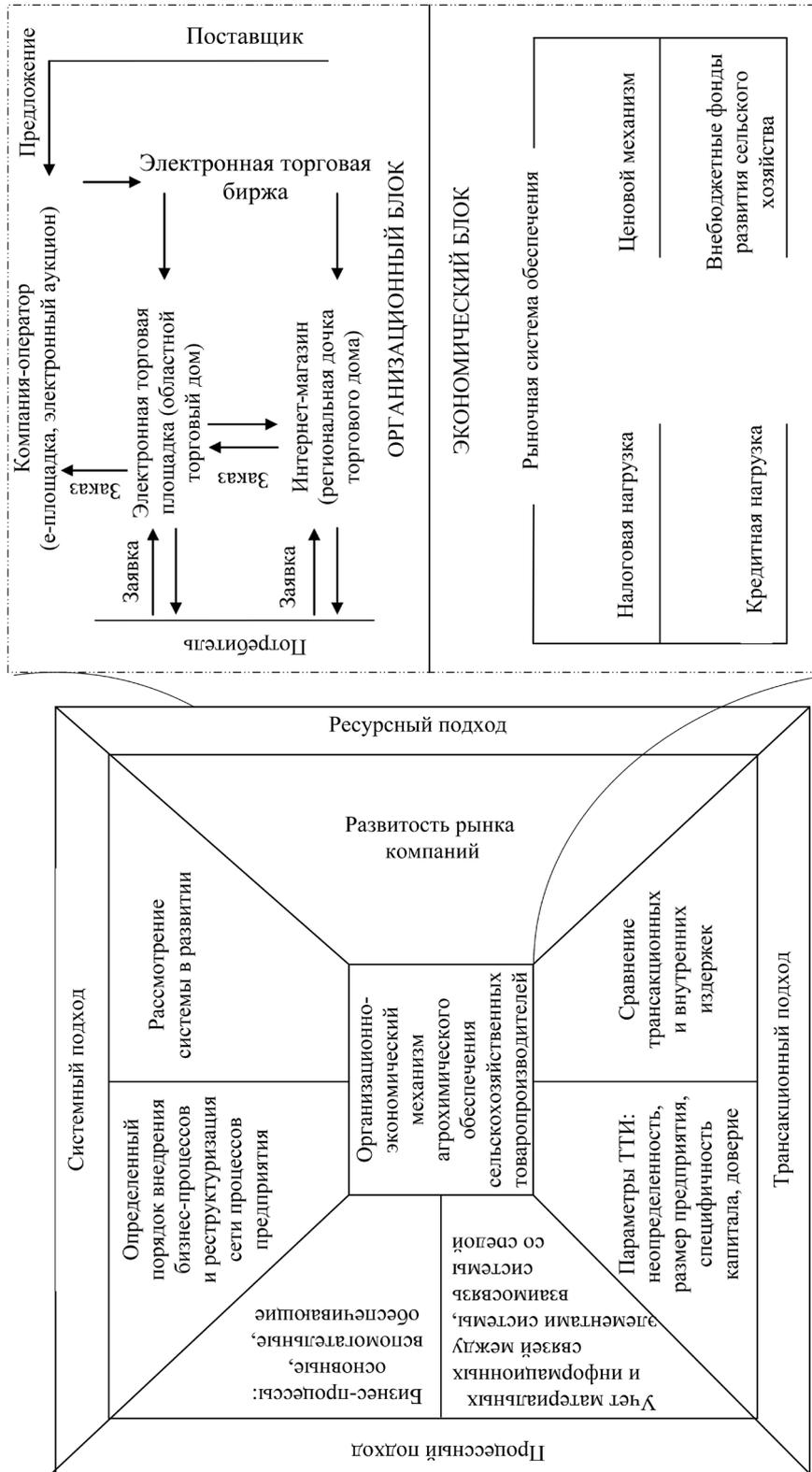


Рис. 3. Алгоритм коммуникационно-рыночного организационно-экономического механизма агрохимического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей

товаропроизводители могут планировать объемы выпуска продукции, располагая развернутой картиной рынка, и тем самым получают возможность значительно снижать затраты на маркетинговые исследования;

сделки становятся более прозрачными, исключаются «откаты».

Поскольку все закупки производятся сельскохозяйственными организациями через электронные торговые площадки, сделки осуществляются в обезличенной форме.

Апробация коммуникационно-рыночного варианта организационно-экономического механизма трансакций агробизнеса на субъектах хозяйствования Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь показала, что использование электронных коммуникаций только при закупке средств защиты растений в 2017 г. позволило бы сэкономить 75078,4 тыс. USD. Данные, позволяющие сравнить экономическую эффективность электронных торгов, осуществляемых на условиях 100%-й предоплаты и производимых с отсрочкой платежа на срок не менее 180-ти дней, приведены в таблице 3.

Таблица 3. Экономическая эффективность закупки средств защиты растений посредством электронных торгов (2017 г.)

Препараты	Объемы закупок, т	Цена на условиях отсрочки платежа не менее 180-ти дней		Цена на условиях 100%-й предоплаты		Экономический эффект, тыс. USD
		BYN/т	стоимость закупки, тыс. USD	BYN/т	стоимость закупки, тыс. USD	
Гербициды	8707,5	42141,9	194979,2	31956,3	147367,6	47611,6
Фунгициды	1330,7	78675,3	55447,3	61458,6	43456,3	11990,9
Протравители	970,4	593248,6	30490,0	41340,3	21246,9	9243,1
Инсектициды	346,7	69182,2	12701,7	43497,1	7986,0	4715,8
Прочие	555,3	21385,6	6288,8	16226,9	4771,8	1517,0
Всего	11910,6	42141,9	299907,0	31956,3	224828,5	75078,4

Примечание. Курс USD/BYN по состоянию на 07.04. 2017.

Заключение

Анализ представленных данных показывает, что одним из преимуществ покупателей средств химизации является снижение стоимости закупок на 20–25%. Таким образом, благодаря уменьшению затрат на оформление единственного заказа на покупку, вместо суммы, эквивалентной 17,5 USD, покупатель сможет затратить меньшую, соответствующую 13,1 USD. Снижение непроизводственных затрат не менее чем на 40% произойдет за счет сокращения числа посредников.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Davis, J. H. From agriculture to agribusiness / J. H. Davis // Harvard Business Review. – 1956. – № 34 (1). – P. 107–115.
2. Zylbersztain, D. Governance structures and agribusiness coordination: a transaction cost economics based approach / D. Zylbersztain // Research in Domestic and International Agribusiness Management. – Boston: JAI Press. – 1996. – Vol. 12. – P. 245–310.
3. Beers, G. Chain science as an emerging discipline / G. Beers, A. Beulens, J. VanDalen // Agricultural Economics Research Institute. – Netherlands: Working Paper. – 1998. – P. 98–101.
4. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Фирма, рынок и право: сб. ст. – Москва, 1993. – 192 с.
5. Sappington, D. Incentives in principal-agent relationships / D. Sappington // Journal of Economic Perspectives. – 1991. – № 5 (1). – P. 45–66.
6. Гануш, Г. И. Проблемы и приоритеты выбора в экономике АПК Беларуси: теоретико-прикладные аспекты / Г. И. Гануш // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. агр. наук. – 2016. – № 1. – С. 5–12.
7. Гусаков, В. Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков, Е. И. Дереза. – Минск: Бел. наука. – 2008. – 576 с.
8. Киреенко, Н. В. Розничные торговые сети продовольственного рынка Беларуси / Н. В. Киреенко // АПК Беларуси: новейшие вызовы региональной и международной интеграции: материалы X Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 4–5 сент. 2014 г. / Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск, 2015. – С. 146–154.
9. Лыч, Г. М. Будущее отечественного сельского хозяйства: все не так просто и однозначно / Г. М. Лыч, А. П. Шпак // Наше сельское хозяйство. Агрономия. – 2013. – № 17 (73). – С. 14–18.

10. Осмоловец, С. С. Институциональные особенности развития рынка ценных бумаг Беларуси / С. С. Осмоловец // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – № 3. – С. 90–97.
11. Таранова, А. Л. Теоретические аспекты формирования и оценки транзакционных издержек / А. Л. Таранова // Экономика и управление. – 2015. – № 2 (42). – С. 11–14.
12. Гусаков, В. Основные направления развития АПК в современных условиях / В. Гусаков, Л. Байгот // Аграрная экономика. – 2014. – № 4. – С. 2–27.
13. Шпак, А. Совершенствование механизма хозяйствования АПК Беларуси / А. Шпак, Н. Бычков, Ю. Селюков // Аграрная экономика. – 2014. – № 3. – С. 2–7.
14. Виноградова, М. Ю. Формирование транзакционных издержек в логистике хозяйственных связей: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. Ю. Виноградова. – СПб., 2002. – 17 с.
15. Шаститко, А. Е. Транзакции и транзакционные издержки / А. Е. Шаститко // Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория; под общ. ред. А. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
16. Гракун, В. Роль транзакций в повышении эффективности агрохимического обеспечения сельских товаропроизводителей / В. Гракун // Аграрная экономика. – 2017. – № 11. – С. 30–39.
17. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2015: стат. сб. [Электронный ресурс] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8027/. – Дата доступа: 02.02.2018.
18. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016: стат. сб. [Электронный ресурс] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8026/. – Дата доступа: 02.02.2018.

РЕЗЮМЕ

В статье по результатам проведенного анализа выявлены основные проблемы агрохимического рынка. Обоснованы приоритетные направления совершенствования организационно-экономического механизма агрохимического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях хозяйствования.

SUMMARY

On the basis of the carried-out analysis the main problems of the agrochemical market are revealed in the article. The improvement priority directions of the organizational and economic mechanism of agrochemical providing of agricultural producers are proved in modern managing conditions

Поступила 30.08. 2018