



СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

Б. А. ВОРОНИН, доктор юридических наук, профессор,
И. П. ЧУПИНА, доктор экономических наук, профессор,
Я. В. ВОРОНИНА, старший преподаватель,
Ю. Н. ЧУПИН, аспирант,
Уральский государственный аграрный университет
(620075, г. Екатеринбург, ул. К. Либкнехта, д. 42)

Ключевые слова: аграрный комплекс, интегрированные структуры, резервы роста производства, сбытовая деятельность, хозяйственный договор, эффективность производства продукции, экономические отношения.

Основной формой организации экономических отношений между предприятиями и организациями, занимающимися производством, заготовками, переработкой, хранением и реализацией продукции в системе АПК, является хозяйственный договор. Хозяйственный договор – документ, определяющий взаимные обязательства двух сторон в процессе выполнения тех или иных действий. С его помощью предприятия и организации регулируют взаимные поставки материальных средств и объемы оказываемых услуг, цены и тарифы на продукцию и услуги, определяют санкции за нарушение условий по объему, качеству, ассортименту и срокам поставки. Перспективной формой договорных отношений является укрепление прямых связей сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающей промышленностью и торговлей, расширение приемки сельскохозяйственной продукции на месте ее производства. Отлаженный механизм таких связей, организуемых на основе договоров, позволяет не только улучшить качество конечной продукции, но и избежать значительных потерь сырья, существенно снизить издержки производства и реализации. Коммерческая заинтересованность вступления в интегрированные структуры основывается на доходах, дополнительно получаемых от улучшения ассортимента, качества и выгодного сбыта готовой продукции, а также от использования резервов роста эффективности производства, образующихся на стыке сельского хозяйства и переработки продукции.

THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS IN AGRICULTURE

B. A. VORONIN, doctor of juridical sciences, professor,
I. P. CHUPINA, doctor of economical sciences, professor,
Ya. V. VORONINA, senior lecturer,
Yu. N. CHUPIN, postgraduate student,
Ural State Agrarian University
(42 K. Liebknehta str., 620075, Ekaterinburg)

Keywords: agricultural complex, integrated structures, reserves of production growth, sales activity, economic contract, production efficiency, economic relations.

The main form of organization of economic relations between enterprises and organizations engaged in the production, harvesting, processing, storage and sale of products in the agro-industrial complex, is an economic contract. Economic contract is a document defining the mutual obligations of the two parties in the process of implementation of certain actions. With its help, enterprises and organizations regulate mutual supplies of material resources and the volume of services provided, prices and tariffs for products and services, determine sanctions for violation of conditions in terms of volume, quality, range and delivery time. A promising form of contractual relations is the strengthening of direct links between agricultural enterprises and the processing industry and trade, the expansion of acceptance of agricultural products at the place of production. The well-functioning mechanism of such relations, organized on the basis of contracts, allows not only to improve the quality of final products, but also to avoid significant losses of raw materials, significantly reduce production and sales costs. The commercial interest in joining the integrated structures is based on income received in addition from the improvement of the range, quality and profitable sales of finished products, as well as from the use of reserves to increase production efficiency, formed at the interface of agriculture and processing of products.

Положительная рецензия представлена А. Н. Митиным, доктором экономических наук, профессором, заведующим кафедрой Уральского государственного юридического университета.



Эффективность функционирования агропромышленного комплекса в значительной степени определяется системой экономических отношений между партнерами АПК. Экономические отношения – это форма связей, посредством которых реализуются экономические интересы предприятий в процессе производственной деятельности и при обмене ее результатами.

Цель и методика исследования

Целью данной статьи является рассмотрение основной формы организации экономических отношений между предприятиями и организациями, занимающимися производством, заготовками, переработкой, хранением и реализацией продукции в системе АПК.

Хозяйственный договор – документ, определяющий взаимные обязательства двух сторон в процессе выполнения тех или иных действий. С его помощью предприятия и организации регулируют взаимные поставки материальных средств и объемы оказываемых услуг, цены и тарифы на продукцию и услуги, определяют санкции за нарушение условий по объему, качеству, ассортименту и срокам поставки [10].

В договоре регламентируются права, обязанности и ответственность сторон за конкретные результаты. Обычно он содержит следующие разделы:

- 1) предмет договора;
- 2) обязанности сторон;
- 3) порядок расчетов;
- 4) ответственность сторон за невыполнение условий договора;
- 5) юридические адреса и банковские реквизиты сторон, их подписи и печати.

Такая структура документа обеспечивает реализацию основных принципов организации экономических взаимоотношений.

Результаты исследования

В агропромышленном комплексе используются разнообразные виды договоров, в том числе контрактации, купли-продажи, поставки (разновидность договора купли-продажи), аренды, подряда, кредитный, имущественного страхования.

Договор контрактации: по этому договору производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им продукцию заготовителю – лицу, осуществляющему закупку такой продукции для переработки или продажи [11].

Сторонами договора являются производитель сельскохозяйственной продукции и ее заготовитель. Производителем может быть юридическое лицо (коммерческая организация), выращивающее (производящее) сельскохозяйственную продукцию, либо гражданин, занимающийся этим видом предпринимательской деятельности, в том числе глава крестьянского (фермерского) хозяйства. Заготовите-

лем выступает предприниматель (коммерческая организация или индивидуальный предприниматель), закупающий сельскохозяйственную продукцию для последующей продажи либо переработки.

Договор контрактации заключается под будущие товары, т. е. сельскохозяйственную продукцию (зерно, картофель, живой скот и т. д.), которую нужно будет вырастить или произвести. Поэтому момент заключения договора и его исполнение не совпадают во времени, а количество подлежащей передаче продукции не может быть, как правило, выражено точной цифрой (обычно используют две предельные цифры: наименьшую и наибольшую, т. е. «от и до»).

До начала 90-х гг. договоры контрактации широко использовались при осуществлении государственных закупок сельскохозяйственной продукции. Иногда они применяются с этой целью и сейчас, хотя в нынешних экономических условиях сельскохозяйственные предприятия чаще заключают договоры купли-продажи или поставки.

Договор купли-продажи: согласно этому договору одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). В качестве продавца может выступать как изготовитель товара, так и оптовые или иные посредники, различные торговые организации. Товаром могут быть любые вещи, кроме изъятых из оборота или ограниченных в обороте (например, земли сельскохозяйственного назначения). Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем [9].

Договор поставки: по этому договору поставщик (продавец), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок (сроки) производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Договор поставки – это не самостоятельный тип договора, а вид договора купли-продажи. Как и последний, он направлен на перенос права собственности (или иного вещного права) от продавца (поставщика) к покупателю. В нем отсутствуют специальные нормы, касающиеся количества, ассортимента, качества, комплектности, порядка оплаты, цены, тары и упаковки и др.; по всем этим вопросам применяются соответствующие нормы, установленные для договоров купли-продажи.

Вместе с тем имеются признаки (критерии), позволяющие отличить договор поставки от иных ви-



дов договора купли-продажи. В качестве продавца (поставщика) в договоре поставки может выступать только предприниматель (коммерческая организация либо гражданин – индивидуальный предприниматель), тогда как в договоре купли-продажи – любое физическое и юридическое лицо. Вторым отличительным признаком – целью приобретения товара. По договору поставки товар приобретается либо для предпринимательской деятельности (для промышленной переработки, последующей продажи и т. п.), либо для иной деятельности, не связанной с личным, домашним, семейным использованием товара (например, поставки в мобилизационные ресурсы, для армии, детским учреждениям и т. д.). Напротив, по договору купли-продажи вполне возможно приобретение товара для личного (семейного) потребления. Из этого вытекает, что и вторая сторона договора поставки (покупатель) чаще всего является предпринимателем.

Договор аренды играет важную роль в хозяйственной деятельности предприятий АПК. Согласно этому договору арендодатель обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или только во временное пользование. Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью [6].

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иные вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

Сторонами договора являются арендодатель и арендатор, т. е. сдающая имущество в аренду и берущая его в аренду стороны. Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику, а также лицам, уполномоченным законом или собственником на осуществление таких действий.

Договор аренды обычно заключается на фиксированный срок; если в договоре срок не указан, он считается заключенным на неопределенный срок. В этом случае каждая из сторон вправе в любое время отказаться от исполнения договора, предупредив об этом другую сторону за один месяц, а при аренде недвижимого имущества – за три месяца.

За пользование имуществом арендатор вносит арендную плату. В договоре стороны предусматривают размер арендной платы, порядок, условия и сроки ее внесения.

Арендатор обязан пользоваться имуществом в соответствии с условиями договора, а если такие условия в договоре не определены – в соответствии с назначением имущества. Если условия не выполня-

ются, арендодатель имеет право потребовать расторжения договора и возмещения убытков [7].

Перспективной формой договорных отношений является укрепление прямых связей сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающей промышленностью и торговлей, расширение приемки сельскохозяйственной продукции на месте ее производства. Отлаженный механизм таких связей, организуемых на основе договоров, позволяет не только улучшить качество конечной продукции, но и избежать значительных потерь сырья, существенно снизить издержки производства и реализации [1].

В условиях дефицита денежных средств, неплатежеспособности многих сельских товаропроизводителей происходит переход предприятий некоторых продуктовых подкомплексов (свеклосахарного, масложирового и др.) на давальческую модель взаимоотношений. Суть этой модели состоит в смене собственника конечной продукции (сахара, подсолнечного масла). Если в условиях контрактной системы перерабатывающее предприятие закупало сельскохозяйственное сырье, перерабатывало его и становилось владельцем продукта переработки, то в данной модели оно лишь оказывает услуги по переработке сельскохозяйственным предприятиям, возвращая им готовую продукцию. Оплата услуг при этом осуществляется частью конечной продукции. Например, сахарные заводы за переработку корнеплодов оставляют себе 35 % сахара, а 65 % произведенной продукции возвращают сельскохозяйственным товаропроизводителям; при переработке семян подсолнечника они оставляют себе 25 % подсолнечного масла и т. д. [12].

В сложившихся в российском АПК условиях давальческая модель взаиморасчетов в указанных подкомплексах является наиболее приемлемой формой экономических отношений, а также обеспечивает рентабельное производство как на сельскохозяйственных предприятиях, так и в перерабатывающей промышленности.

С переходом на рыночные условия хозяйствования ситуация для сельскохозяйственных производителей в их взаимоотношениях с перерабатывающей промышленностью значительно ухудшилась. Приватизация перерабатывающих предприятий не способствовала укреплению производственно-экономических связей в АПК, ликвидации их монопольного положения. Более 75 % перерабатывающих предприятий выбрали вариант акционирования, при котором контрольный пакет акций остался у их трудовых коллективов; остальную часть распределили между поставщиками сельскохозяйственного сырья. При этом акции, имеющиеся у сельскохозяйственных товаропроизводителей, не накладывают на них никаких обязательств по поставке продукции; они



могут поставлять сырье и на другие предприятия на более выгодных условиях. Таким образом, владение акциями не превратило их собственника в лицо, заинтересованное в развитии производства [5].

Интерес собственника – получать максимальные дивиденды на акции, но кризис неплатежей зачастую не позволяет покрывать даже издержки производства. Поэтому полагать, что дивиденды помогут восстановить производственные связи, невозможно; если они и имеются в отдельных продуктовых подкомплексах, размер их крайне невелик.

Выводы

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, экономические отношения между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями эффективно регулируются через интеграцию и кооперацию в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, создание различных интегрированных организационных форм: агрозаводов, агрофирм, агроконсорциумов, концернов, ассоциаций и т. п.

Коммерческая заинтересованность вступления в интегрированные структуры основывается на доходах, дополнительно получаемых от улучшения ассорти-

мента, качества и выгодного сбыта готовой продукции, а также от использования резервов роста эффективности производства, образующихся на стыке сельского хозяйства и переработки продукции [4].

Интеграция приводит к укреплению производственно-экономических связей, к необходимости лучше согласовывать интересы участников единого производственного цикла. Здесь главной задачей является справедливое определение вклада каждого участника в конечный результат. Лучше всего использовать принцип равной рентабельности стадий производства, переработки и реализации продукции. Денежная выручка от реализации конечного продукта (молока, мяса и т. д.) при этом распределяется исходя из нормативных затрат и нормативного уровня рентабельности или на основании совокупной трудоемкости производства конечного продукта.

Пока остается серьезной проблемой обоснование производственно-экономических связей в продуктовых подкомплексах, организационно-правовых форм интегрируемых предприятий, адекватного механизма экономических отношений между субъектами, входящими в АПК.

Литература

1. Амосов А. Вопросы перехода к инновационному типу воспроизводства // *Экономист*. 2014. № 5. С. 23–32.
2. Беспехотный Г. В. Государственное регулирование агропромышленного производства // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2017. № 12. С. 8–10.
3. Боговиз А. Совершенствование государственного и рыночного регулирования АПК // *Международ. сельскохозяйственный журн.* 2016. № 6. С. 7–9.
4. Воронин Б. А. Становление аграрно-правовой науки и актуальные проблемы ее развития : дис. ... д-ра юрид. наук. Уфа, 2000.
5. Воронин Б. А. Правовое регулирование повышения качества и конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции // *Аграрное и земельное право*. 2007. № 8. С. 27–31.
6. Воронин Б. А., Донник И. М., Лоретц О. Г. Обеспечение качества и безопасности продукции животноводства в рамках Таможенного союза (информация о технических регламентах) // *Аграрный вестник Урала*. 2014. № 4. С. 78–84.
7. Донник И. М., Воронин Б. А. Решение проблемы импортозамещения на рынке продовольствия в Свердловской области // *Аграрный вестник Урала*. 2016. № 2. С. 56–67.
8. Регуш В. В. Особенности инвестирования в аграрную сферу АПК // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2015. № 2. С. 19–21.
9. Чупина И. П. Роль государства в процессе импортозамещения // *The Eleventh International Conference on Economic Sciences*. Vienna, 2016. С. 22–25.
10. Чупина И. П. Создание системы антикризисного управления в сельскохозяйственной организации // *Аграрный вестник Урала*. 2017. № 8. С. 95–100.
11. Чупина И. П. Современное социально-экономическое положение аграрных предприятий региона // *Аграрный вестник Урала*. 2011. № 4. С. 107–109.
12. Чупина И. П. Государственная политика в сфере организации оптовых продовольственных рынков в России // *Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации* : сб. ст. по мат. междунар. науч.-практ. конф. Омск : Агентство международных исследований, 2017. С. 116–119.

References

1. Amosov A. Questions of transition to an innovative type of reproduction // *Economist*. 2014. No. 5. P. 23–32.
2. Beshpohotny G. V. State regulation of agricultural production // *Economy of agricultural and processing enterprises*. 2017. No. 12. P. 8–10.



3. Bogovis A. Improving public and market regulation of agricultural complex // Intern. agricultural journal. 2016. No. 6. P. 7–9.
4. Voronin B. A. Formation of agrarian and legal science and actual problems of its development : dis. ... dr. of jurid. sc. Ufa, 2000.
5. Voronin B. A. Legal regulation of improvement of quality and competitiveness of the Russian agricultural production // Agrarian and land law. 2007. No. 8. P. 27–31.
6. Voronin B. A., Donnik I. M., Loretz O. G. Quality assurance and safety of livestock products within the Customs Union (information on technical regulations) // Agrarian Bulletin of the Urals. 2014. No. 4. P. 78–84.
7. Donnik I. M., Voronin B. A. The solution to the problem of import substitution in the food market in the Sverdlovsk region // Agrarian Bulletin of the Urals. 2016. No. 2. P. 56–67.
8. Regush V. V. Features of investment in the agricultural sector // Economy of agricultural and processing enterprises. 2015. No. 2. P. 19–21.
9. Chupina I. P. The role of the state in the process of import substitution // Eleventh International Conference on Economic Sciences. Vienna, 2016. P. 22–25.
10. Chupina I. P. Creation of a crisis management system in agricultural organizations // Agrarian Bulletin of the Urals. 2017. No. 8. P. 95–100.
11. Chupina I. P. Modern socio-economic situation of agricultural enterprises of the region // Agrarian Bulletin of the Urals. 2011. No. 4. P. 107–109.
12. Chupina I. P. State policy in the sphere of organization of wholesale food markets in Russia // Actual problems and prospects of economic development in the conditions of modernization : collection of materials of International scientific- practical conf. Omsk : International research Agency, 2017. P. 116–119.