

УДК 330.322.16

**Григорян Вачаган Русланович**

ООО «АЛТИТРЕЙД», генеральный директор

pak.vachagan@mail.ru

**Воронина Александра Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента, Частное образовательное учреждение высшего образования «Московский университет им. С.Ю. Витте», филиал в Ростове-на-Дону

caas@mail.ru

**Кузьминов Александр Николаевич**

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, менеджмента, организации производственной деятельности и трудовой адаптации осужденных,

Академия ФСИН России

mr.azs@mail.ru

**Grigoryan Vachagan Ruslanovich**

General Director of ALTITRADE LLC

pak.vachagan@mail.ru

**Voronina Alexandra Vladimirovna**

PhD (Economics), Associate Professor, docent of the Department of Economics and Management, Moscow Witte University, Branch in Rostov-on-Don

caas@mail.ru

**Kuzminov Alexander Nikolaevich**

doctor of Economics, associate Professor, Professor of the Department of Economics, Management, Organization of Production Activities and Convicts' Labor Adaptation,

Academy of the Federal penitentiary service of Russia

mr.azs@mail.ru

**Аннотация.** Учитывая, что производство и сбыт зерна имеет важнейшее значение для экономической безопасности страны и адекватного функционирования агропродовольственной системы, в статье рассматривается, почему сосуществуют различные контракты на сбыт зерна и насколько они соответствуют местному агропродовольственному контексту. Анализ, основанный на положениях новой институциональной экономики, показал, что контракты трейдеров, по сравнению с контрактами, предлагаемыми элеваторами, часто лучше подходят для учета неопределенности как существенного свойства сделок на рынке.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, продовольствие, трейдеры, институциональная экономика

**Abstract.** Considering that grain production and marketing is essential for the economic security of the country and the adequate functioning of the agri-food system, the article examines why various grain marketing contracts coexist and how they correspond to the local agri-food context. The analysis based on the

provisions of the new institutional economy showed that traders' contracts, compared with contracts offered by elevators, are often better suited to take into account uncertainty as an essential property of transactions in the market.

**Keywords:** economic security, food, traders, institutional economics.

### **Экономическая безопасность на рынке зерна: институциональный подход**

#### **Economic security in the grain market: an institutional approach**

Россия является мировым лидером по экспорту пшеницы в мире, а сельское хозяйство обеспечивает почти 10% общей занятости в стране [8]. В настоящее время возможности агропродовольственного сектора страны пользуются повышенным вниманием в свете западных санкций и российского эмбарго на импорт, но национальная продовольственная самодостаточность является важной целью экономической безопасности страны и регионов [4]. В то время как акцент на сельскохозяйственном производстве распространился на послеуборочные этапы, продвижение зерна на рынок имеет решающее значение для доходов фермерских хозяйств и адекватного функционирования всей агропродовольственной системы.

Текущие механизмы трейдинга зерна в России сформировались в результате эволюции основных институтов, и рассмотрена подробно в работах [10]. Однако стоит признать, что институты маркетинга сельскохозяйственной продукции получили гораздо меньше внимания со стороны ученых, хотя именно послеуборочная стадия была широко провозглашена узким местом сельского хозяйства. Помимо самих производителей сельскохозяйственной продукции, очевидными участниками системы сбыта зерна являются переработчики зерна и крупные компании, а также элеваторы. Последние выполняют посредническую функцию, поскольку хранят, сортируют и кондиционируют зерно, поставляемое фермерскими хозяйствами, а также в меньших масштабах перерабатывают его и продают готовую продукцию, такую как мука и комбикорма. В дополнение к 1147 элеваторам и «зерноприемным пунктам» в России [3], посредники, часто называемые трейдерами, стали центральным участником сбыта зерна. Эти посредники могут быть либо аффилированы с перерабатывающей или агро-компанией, либо действовать индивидуально, «за свой счет и риск». Однако данные о них практически отсутствуют. Федеральная служба государственной статистики объединяет ряд крупных частных покупателей зерна в одну категорию и полностью исключает трейдеров [7]. Однако с институциональной точки зрения важное различие между трейдерами и элеваторами заключается в типе предлагаемых ими контрактов и, следовательно, в выборе контрактов, осуществляемом фермами.

В статье эмпирически изучаются механизмы продвижения зерна с использованием нового институционального экономического подхода и качественных методов исследования. На аналитическом уровне соглашения о

маркетинге зерна рассматриваются как набор транзакций, регулируемых определенными правилами и структурами управления (контрактами). С этой точки зрения, ключевой вопрос касается «соответствия» между свойствами транзакций и атрибутами таких контрактов.

Изучение трейдинга ограничено недостатком исследований. Так, признавая «недостаток доказательств существования общепринятого определения сельскохозяйственного маркетинга», Баркер определяет его на уровне сельхозпредприятия как «любую преднамеренную деятельность, предпринимаемую фермером с целью направить свою продукцию на заранее выбранные рыночные области с целью максимизации или, по крайней мере, оптимизации прибыли» [9]. Это определение предлагает общий обзор сельскохозяйственного маркетинга, но два аспекта заслуживают особого внимания: цель максимизации или оптимизации прибыли и рассмотрение фермера как единственного действующего лица. Во-первых, в отличие от Баркера, авторы предполагают наличие ограниченной рациональности действующих лиц, это означает, что принцип «удовлетворения», а не оптимизации направляет поведение фермеров в выборе трейдинга. Во-вторых, мы исходим из признания наряду с фермерами, их партнеров по маркетингу в качестве центральных действующих лиц.

Зусман развивает эту последнюю идею, уточняя, что «система маркетинга, через которую проходит сельскохозяйственная продукция [12] состоит из различных посредников и рыночных структур, а также договорных соглашений, которые опосредуют обмен между производителями, посредниками по маркетингу и конечными потребителями. Эти компоненты системы маркетинга представляют собой аграрные институты, имеющие решающее значение». Здесь маркетинг рассматривается как охватывающий ряд субъектов, вовлеченных в передачу сельскохозяйственной продукции.

Опираясь на понимание институтов как «правил игры», в авторской концепции сельскохозяйственный трейдинг зерна определяется как набор правил, регулирующих взаимодействие, касающееся сельскохозяйственной продукции фермеров, между фермерами, с одной стороны, и покупателями зерна, переработчиками, розничными торговцами и конечными потребителями, с другой стороны.

Основными производителями зерна в России являются так называемые сельхозпредприятия корпоративного типа, за которыми следуют крестьянские (фермерские) хозяйства. Корпоративные фермерские хозяйства чаще всего имеют организационную форму открытого общества и часто являются правопреемниками бывших государственных и коллективных хозяйств. Они обычно обрабатывают тысячи гектаров и нанимают десятки или сотни работников. Крестьянские (фермерские) хозяйства являются российским вариантом семейных ферм.

Приусадебные участки представляют собой третий тип сельскохозяйственных производителей и относятся к натуральному сельскому хозяйству. Федеральный закон ограничивает их размер 0,5 га, хотя

регионы могут разрешить максимум 2,5 га, а их сельскохозяйственная деятельность считается «непредпринимательской» [2]. Поскольку приусадебные участки редко выращивают зерновые, они чаще исключены из подобных исследований.

Что касается сбыта зерна, то в 2023 году более 80 млн. тонн зерна было продано перерабатывающим и оптовым предприятиям напрямую или через трейдеров.

Региональные элеваторы и трейдеры являются двумя основными типами партнеров как для корпоративных, так и для крестьянских хозяйств. Там, где элеваторы напрямую не закупают зерно, они все равно считаются прямыми партнерами хозяйств, поскольку зерно обычно продается с элеватора после сортировки и кондиционирования. Например, в Ростовской области элеваторы часто имеют договоры с крупными потребителями, поэтому поступающее зерно сразу же кондиционируется в соответствии с их требованиями. Учитывая значительные расстояния, транспортные расходы говорят в пользу продажи фермерами зерна напрямую с элеватора, а не отвоза его обратно на хранение [5].

Новый институциональный экономический подход хорошо подходит для анализа соответствия между свойствами сделок по сбыту зерна и атрибутами соответствующих контрактов. Следуя Уильямсону, институты рассматриваются на микроаналитическом уровне как «институты управления», т.е. как наборы правил, «действующих на уровне отдельных сделок» [14]. В этом анализе транзакции и структуры управления являются центральными понятиями и соответствуют видению Уильямсона [14] передачи товаров и услуг «через технологически разделяемый интерфейс», когда «один этап деятельности заканчивается и начинается другой». Например, такие транзакции очевидны, когда зерно собирают, сушат и отправляют на территорию покупателя, но физическое перемещение объектов не является необходимым: достаточно, чтобы «участвующие субъекты были затронуты из-за физического последствия» [13]. Подписание договора купли-продажи, таким образом, также считается транзакцией, обозначающей передачу прав собственности на зерно. Потенциальные сбои и недопонимание между сторонами транзакции требуют «хорошо работающего интерфейса» или структуры управления. В этом случае структуры управления для оформления транзакций купли-продажи представляют собой контракты между фермами и покупателями зерна.

Три основных свойства экономической безопасности транзакций определяют, какие структуры управления могут лучше экономить на транзакционных издержках: а) частота, б) степень и тип неопределенности, в) тип специфичности актива, т. е. его потенциал для перераспределения в альтернативных целях. В области сельского хозяйства, что важно, эти свойства «сильно зависят от атрибутов, типичных для природных систем», таких как совместность, согласованность, необратимость и т. д. Помимо свойств транзакций, характеристики участников, такие факторы, как ресурсы, системы убеждений, знания и т. д., также формируют фактические

организационные механизмы, потенциально в ущерб эффектам экономии транзакционных издержек [13].

Следовательно, следующие концептуальные блоки экономической безопасности можно назвать ключевыми: а) биофизические атрибуты, б) транзакции и их свойства, в) институты, структуры управления и в) характеристики участников. Основными участниками являются корпоративные и крестьянские хозяйства, элеваторы и трейдеры.

Таким образом, первым важным выводом является то, что в существующей схеме государственные органы не регулируют стадию сбыта зерна, поскольку «Доктрина продовольственной безопасности» [1] не предписывает никаких механизмов, гарантирующих, что сельскохозяйственная продукция останется в конкретном регионе, и не выявлено инструментов, позволяющих районным ЛПР каким-либо иным образом влиять на сбыт зерна. Таким образом, сегодняшний сбыт зерна – это только двухстороннее взаимодействие между производителями и покупателями зерна.

Наряду со сделкой по продаже, маркетинг зерна также охватывает целый ряд «поддерживающих» сделок, понимаемых как ситуация, когда «один этап деятельности заканчивается и начинается другой»: хранение, сушка, очистка, взвешивание, транспортировка и сортировка. Большинство этих сделок потенциально могут быть как интернализированы фермой, так и «отданы на аутсорсинг» покупателю зерна. Таким образом, фермы могут передавать транспортировку на аутсорсинг специализированным компаниям, когда зерно продается на элеваторы, в то время как взвешивание может происходить на стороннем объекте, особенно когда небольшие фермы, не имеющие собственных весов, продают зерно трейдерам. Сделки по хранению, сушке, очистке и транспортировке иногда интернализируются производителями зерна, а иногда и покупателями зерна.

Свойства транзакций в сельском хозяйстве в значительной степени зависят от соответствующих биофизических условий. Однако важной дополнительной спецификой является то, что поддерживающие транзакции изменяют определенные свойства зерна (например, при сушке, очистке и транспортировке) или делают их видимыми (например, при сортировке). Это в итоге влияет на свойства транзакции продажи, которая является центральной для любого контракта и зависит от неопределенности [11].

Сформулируем основные типы неопределенности, влияющие на безопасность:

- первичная неопределенность, которая возникает из-за случайных событий и непредсказуемых событий, таких как природные явления и изменения в предпочтениях потребителей, а также
- поведенческая, или бинарная, неопределенность, возникающая из-за стратегического поведения, такого как намеренное неразглашение или искажение информации.

Низкая наблюдаемость и ограниченная измеримость неопределенности приводит к игнорированию ее в контрактах, на все протяжении жизненного

цикла, которого, она может проявиться. Чем ниже способность фермеров влиять на параметры зерна и измерять их, тем выше их первичная неопределенность и тем больше вероятность, что они выберут менее полный контракт, в котором свойства зерна указаны менее подробно [6]. В этом случае высокая первоначальная неопределенность снимается авансовым платежом, даже если часть потенциальной прибыли может быть упущена. Такой контракт чаще всего предлагают трейдеры.

Подводя итог, можно сказать, что выбор контракта связан с правилами оплаты и различными степенями спецификации качества, которые отражают неопределенность транзакции. Контракты элеваторов, по-видимому, лучше подходят для случаев с меньшей первичной неопределенностью. Производители, которые могут заранее измерить и улучшить качество зерна, получают выгоду от более тщательной процедуры оценки элеватором.

Контракты трейдеров, напротив, более успешно приспособились к высокой транзакционной неопределенности. Они помогают производителям экономить на транзакционных издержках поиска информации и ведения переговоров, поскольку цены на товарное зерно можно быстро обсудить (на месте или по телефону) и зафиксировать в контракте. Авансовые платежи значительно снижают неопределенность фермеров относительно вознаграждения и устраняют транзакционные издержки на принудительное исполнение контракта. Поскольку трейдеры обычно забирают зерно собственным транспортом, фермеры, кроме того, избегают невозвратных издержек на иную транспортировку зерна на элеватор, которые могут быть существенными, учитывая большие расстояния и частую необходимость аренды транспортных средств. Однако, несмотря на кажущуюся «подгонку», контракты трейдеров также создают ряд проблем для функционирования зернового рынка.

Выявленные закономерности могут быть использованы при формировании программ обеспечения продовольственной безопасности, а с позиций научного анализа представляется перспективным дальнейшее исследование института трейдеров, который является важнейшей частью рассматриваемой сложной системы.

### **Литература**

1. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации : Указ Президента Российской Федерации от 21 января 2020 г. № 20. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73338425/?ysclid=m4johkqar2431227819>
2. О личном подсобном хозяйстве : Федеральный закон от 07.07.2003 г. № 112-ФЗ [ред. от 04.08.2023]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_43127/de3626c40da3261c644a5c1a211f4a545e081762/?ysclid=m4jmv2mhw6928947550](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43127/de3626c40da3261c644a5c1a211f4a545e081762/?ysclid=m4jmv2mhw6928947550)

3. Гопта К.И., Олефиренко В.В., Мацакова Н.В. Экономические аспекты строительства и реконструкции элеваторов // Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию Всероссийского научно-исследовательского института зерна и продуктов его переработки (ВНИИЗ): Инновационные процессы в пищевых технологиях: наука и практика. – Москва. – 2019. – С. 107-114.

4. Ильяшенко, С. Б. Проблемы и перспективы обеспечения продовольственной безопасности в условиях санкционных ограничений / С. Б. Ильяшенко, А. Н. Столярова // Продовольственная политика и безопасность. – 2023. – Т. 10, № 3. – С. 409-422. – DOI 10.18334/ppib.10.3.118315

5. Кузьминов, А. Н. Управление развитием ресурсного потенциала регионального агропромышленного комплекса / А. Н. Кузьминов, А. В. Воронина, Т. В. Жукова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2024. – № 4(167). – С. 7-13. – EDN GANUOP.

6. Кузьминов, А. Н. Концепция структурно-экосистемного понимания ценностей в решении задач стратегии экономической безопасности Российской Федерации / А. Н. Кузьминов, А. В. Воронина, Ю. А. Кузьминова // Russian Journal of Management. – 2024. – Т. 12, № 3. – С. 403-409. – DOI 10.29039/2409-6024-2024-12-3-403-409. – EDN WJZYAQ.

7. Смирнова С. Просеять в ответ: что выиграет Россия от ухода зерновых трейдеров // Известия. – 2023. – URL: <https://iz.ru/1491553/sofia-smirnova/proseiat-v-otvet-cto-vyigraet-rossiia-ot-ukhoda-zernovykh-treiderov>

8. Чингилиди И. Оценка влияния санкций на российские рынки // BusinesStat. – 2024. – URL: <https://businesstat.ru/?yclid=4159036696560402431>

9. Barker J. Agricultural marketing. – Oxford University Press, 1990.

10. Davydova I., Franks J. R. Responses to agrarian reforms in Russia: Evidence from Novosibirsk oblast // Journal of rural studies. – 2006. – Т. 22. – №. 1. – С. 39-54.

11. ESG-Strategy of the Regional Agro-Industrial Complex: Social, Technical and Environmental Aspect / О. Elchaninova, А. Kuzminov, Т. Tuhkanen, А. Voronina // Innovations in Sustainable Agricultural Systems (ISAS 2024) (Lecture Notes in Networks and Systems) : Conference proceedings, Stavropol, 04–05 марта 2024 года. – Cham, Switzerland: Springer, 2024. – P. 339-349. – DOI 10.1007/978-3-031-72556-2\_33. – EDN DHLZJV.

12. Zusman P. Peasants' risk aversion and the choice of marketing intermediaries and contracts: a bargaining theory of equilibrium marketing contracts. – 1991.

13. Hagedorn K. Particular requirements for institutional analysis in nature-related sectors // European review of agricultural economics. – 2008. – Т. 35. – №. 3. – С. 357-384.

14. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting. – Gabler, 2007. – С. 61-75.

15. Актуальные проблемы обеспечения продовольственной безопасности в условиях санкций недружественных государств : монография / [А.В. Суглобов, В.А. Седых, А.В. Родионов, О.В. Савина] ; под ред. А.Е. Суглобова. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2024. – 248 с.