

Проблемные аспекты оценки эквивалентности экономических отношений субъектов продовольственных цепочек

Problematic aspects of assessing the equivalence of economic relations of food chains

Юрков Е. П., к. э. н., ведущий научный сотрудник ВНИОПТУСХ – филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ, г. Москва, Россия, эл.почта: e.p.yurkov@vniiesh.ru, тел. 8(495)700-42-85, ORCID ID: 0000-0002-0592-9930

Yurkov E. P., Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Leading Researcher, VNIOPTUSKh – branch of the Federal Scientific Center VNIIESH, Moscow, Russia, e-mail: e.p.yurkov@vniiesh.ru, phone: 8(495)700-06-78, ORCID ID: 0000-0002-0592-9930

Аннотация. В статье отмечается методологическая неопределённость понятия «эквивалентность», если его рассматривать в контексте ценового взаимодействия субъектов продовольственных цепочек. Критериальные показатели равенства рентабельности не в полной мере отражают эквивалентность, поскольку не учитывают различия в скорости оборота капитала. Рассматривается возможность использования альтернативного критерия равенства нормы чистой прибыли на авансированный капитал.

Annotation. The article notes the methodological uncertainty of the concept of “equivalence” if it is considered in the context of price interaction between subjects of food chains. The criteria for equality of profitability do not fully reflect equivalence, since they do not take into account differences in the rate of capital turnover. The possibility of using an alternative criterion for the equality of the rate of net profit on advanced capital is being considered.

Ключевые слова: продовольственная цепочка, эквивалентность, эквивалентная цена, ценовой паритет, критерий эквивалентности, рентабельность, норма прибыли.

Key words: food chain, equivalence, equivalent price, price parity, equivalence criterion, profitability, rate of return.

Введение. Понятие «эквивалентность экономических отношений» чаще всего рассматривается в контексте ценовых отношений хозяйствующих субъектов. Это вполне естественно, поскольку торговое взаимодействие в цепочках товародвижения опосредуется преимущественно ценами; в этом случае оно становится тождественным понятиям «ценовая эквивалентность» или «ценовой паритет». Чёткого критерия ценовой эквивалентности не существует; обычно для этой цели используют равенство рентабельности, исчисленной по маржинальной либо чистой прибыли. Но эти показатели не учитывают воспроизводственные возможности контрагентов. С другой стороны, эквивалентность экономических отношений можно трактовать как равенство условий воспроизводства. В статье рассматриваются вопросы

использования обоих подходов в аналитических исследованиях.

Методы исследования: методы экономического анализа и обобщения, абстрактно-логический метод.

Результаты исследования. Учитывая неоднозначность трактовок ценового паритета и паритетных цен в агроэкономической литературе, представляется необходимым сделать краткий исторический экскурс. Эти понятия впервые появились в 1933 г. в США в законодательном Акте о регулировании сельского хозяйства. Поскольку теоретическая база определения паритетной фермерской цены отсутствовала, за основу была принята ценовая ситуация периода 1910-1914 гг., поскольку в это время американских фермеров вполне устраивало соотношение фермерских цен и совокупных расходов (на покупку промышленных средств производства, оплату услуг, налогов и пр.). По выражению П. Самуэльсона, на период 1910-1914 гг. смотрели как на «золотой век» сельского хозяйства, а идея паритета была проста – чтобы проданная после 1933 г. единица сельскохозяйственного продукта приносила фермеру достаточно средств для покупки такого же количества городских товаров и услуг, как и в 1910-1914 годах [1, с.71-72]. Паритетная фермерская цена продукта определялась как произведение базовой цены на агрегатный паритетный индекс, который отражал динамику затрат фермеров по той же базе 1910-1914 годов. Для практической реализации механизма ценовой поддержки была введена система закупочно-товарных интервенций.

Нет смысла углубляться в описание этой системы, которая в своём первоначальном виде «работала» до 1949 года. Она достаточно известна, отметим только главное. Во-первых, идея паритета предусматривала обеспечение равенства покупательной способности фермерской продукции, то есть по существу, поддерживала условия воспроизводства на приемлемом для фермерского сообщества уровне базового периода. Во-вторых, поскольку такой базовый период реально существовал, то решение проблемы имело чисто технический характер.

В российской истории нельзя выделить период, в котором ценовую ситуацию можно было бы считать благоприятной для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Советская система ценообразования была построена на принципах территориального зонирования и в сочетании с механизмом финансовой поддержки обеспечивала экономическое воспроизводство в сельском хозяйстве, то есть не было необходимости в поиске благоприятного ценового периода. Выделить же период в новейшей российской истории, в котором ценовую ситуацию в сельском хозяйстве можно было бы считать благоприятной, не представляется возможным. Тем не менее, термин «ценовой паритет» прижился в отечественной агроэкономической науке. Росстат отслеживает годовую динамику цен реализации сельскохозяйственной продукции и цен приобретения товаров и услуг для сельского хозяйства. Равенство индексов цен принято именовать паритетом, а неравенство – диспаритетом в ту или иную сторону. При этом вопрос о паритетных ценах, естественно, даже не ставится.

Подчеркнём: речь идёт о равенстве темпов изменения по базе предшествующего года. По таким изменениям нельзя судить о накапливаемых ценовых диспропорциях. Можно, конечно, перемножив цепные индексы, расширить интервал обзора, тем самым устранив случайные годовые искажения. Тогда ситуация будет выглядеть более чётко. Так, например, за период 2000-2021 гг. соотношение цен реализации и цен приобретения 8 раз складывалось в пользу сельского хозяйства и 13 раз в пользу поставщиков средств производства и услуг, а в целом за рассматриваемый период цены реализации выросли в 6,5 раза, а цены приобретения – в 8,5 раза. Практическая ценность полученной информации была бы значимой, если бы применялись меры государственного регулирования цен в данном сегменте экономики. Цифры лишь констатируют факт отставания сельского хозяйства от отраслей первой сферы АПК в инфляционном процессе. Но, как известно, такое отставание не есть чисто российская аномалия. Это закономерность, которая наблюдается в странах с индустриальным сельским хозяйством, и которая

обусловлена рядом факторов, в том числе технологическими различиями и спецификой спроса на сельскохозяйственные и промышленные товары.

При анализе обменных отношений в продовольственных цепочках товародвижения объектом исследования являются конкретные цены. При этом приходится сталкиваться с рядом трудностей, в частности, – с проблемой поиска теоретически обоснованного критерия эквивалентности цен.

Прежде всего, необходимо отметить неопределённость толкования понятия «эквивалентная цена»; по смысловой коннотации это означает цена, равновыгодная для обеих сторон торговой сделки. Но на практике одна или обе стороны представлены несколькими участниками. Совершенно очевидно, что если цена одна, а участников много, то она в принципе не может удовлетворять всех одинаково. Следовательно, понятие «эквивалентная цена» не имеет однозначно трактуемого экономического смысла. Поэтому в практике экономических отношений используется термин «справедливая цена». Но и в этом случае возникают вопросы. В частности, может ли считаться справедливой рыночная цена? Ответ мог бы быть положительным, если бы цена формировалась в условиях рынка совершенной конкуренции, где участники независимы друг от друга. Современный агропродовольственный рынок таковым назвать нельзя. В нём любая продовольственная цепочка пронизана ценовым доминированием, причём так называемая рыночная сила снижается в направлении, обратном движению продукта «от поля до прилавка». Естественно, в самом невыгодном положении оказываются сельскохозяйственные товаропроизводители. Сетевая торговля доминирует над всеми поставщиками.

Если возможность доминирования не позволяет считать рыночную цену справедливой, то, может быть, есть смысл поискать показатель, который использовался бы в качестве критерия справедливости? В экономической литературе иногда приходится сталкиваться с утверждениями, что таковым критерием может служить примерное равное соотношение издержек производства и цены. Такое соотношение предлагается выражать

коэффициентом маржинальности, исчисляемым как отношение маржинальной прибыли (выручка от продаж за вычетом переменных расходов) к выручке от продаж, при этом отмечая, что оно не позволяет объективно оценить справедливость и обоснованность стоимостных пропорций [2, с.280-281]. Вышеуказанное соотношение может быть охарактеризовано и показателями рентабельности продаж, исчисленными по прибыли от продаж или по чистой прибыли, но и они вряд ли смогут претендовать на справедливость в формировании стоимостных пропорций. Все они характеризуют прибыльность, но не учитывают различия в скорости оборота задействованного капитала. Например, по нашим расчётам, в 2020 г. три крупнейшие продовольственные сетевые компании России имели коэффициент маржинальности около 25 процентов [3]. Примерно такую же величину этого коэффициента имела молочная компания Данон, при этом значительно уступая сетевой торговле по скорости оборота авансированного капитала и в целом по условиям воспроизводства.

Помимо неопределённости в вопросе определения критерия ценовой эквивалентности при анализе обменных отношений в продовольственных цепочках товародвижения приходится сталкиваться с общеизвестной проблемой доступа к ценовой информации по конкретным организациям и конкретным продуктам. Кроме того, приходится учитывать специфику идентификации продовольственных цепочек. Под продовольственной цепочкой обычно понимается перемещение какого-либо сельскохозяйственного продукта до конечного потребителя, опосредованное соответствующими ценовыми отношениями, обеспечивающими последовательное наращение добавленной стоимости. Следовательно, понятие «продовольственная цепочка» может быть применимо только к тем видам сельскохозяйственной продукции, которые на пути «от поля до прилавка» сохраняют свою исходную натуральную форму, то есть не подвергаются промышленной переработке. К таким продуктам можно отнести частично овощи, фрукты, крупяные культуры, бахчевые, картофель, зерно на экспорт). Промышленный передел формирует несколько цепочек, в

результате чего ценовой анализ товародвижения становится практически невозможным.

Учитывая вышесказанное, можно утверждать, что сквозной анализ формирования стоимостных пропорций в продовольственных цепочках «от поля до прилавка» практически невозможен. Поэтому экономические исследования ограничиваются анализом ценовых соотношений в отдельных сегментах межотраслевого экономического взаимодействия, целью которого является обычно выявление ценовой дискриминации сельскохозяйственных звеньев. Например, для характеристики обменных отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими и торговыми организациями может рассчитываться доля отпускной цены молока-сырья в заводской отпускной цене питьевого молока или в розничной цене этого же продукта. Если же целью является выявление дискриминации молочной промышленности в отношениях с торговлей, то сопоставляют оптовую и розничную цены молока. Хотя в рассмотренных ситуациях отсутствует критерий оценки, тем не менее, на коротких отрезках времени расчёт может иметь содержательный смысл: если на коротких отрезках времени доля резко снижается, то это даёт повод государственной антимонопольной службе провести расследование и при выявлении недобросовестной конкуренции принять меры по устранению диспропорции.

Похожий приём, хотя он и не относится к проблематике продовольственных цепочек, используется для выявления ценовой дискриминации сельского хозяйства в отношениях с предприятиями первой сферы АПК. Он представляет собой попарные сопоставления натуральных показателей в разные годы: например, сколько тонн пшеницы надо продать, чтобы купить тонну минеральных удобрений или зерноуборочный комбайн.

При изменении этой пропорции не в пользу сельского хозяйства тоже отсутствуют критерии оценки. Зачастую не принимается во внимание, что если качественные характеристики пшеницы какого-либо класса довольно устойчивы, а технические характеристики комбайнов сильно различаются, да и

во времени изменяются довольно быстро, то обвинять комбайностроение в ценовых злоупотреблениях не вполне корректно; оно само может находиться под прессом растущих инфляционных издержек, вынуждающих обращаться за государственной поддержкой.

Таким образом, достаточно очевидно, что при исследовании эквивалентности отношений в продовольственных цепочках возможности ценового подхода весьма ограничены как технически, так и методологически. В этой связи, можно посмотреть на продовольственную цепочку не как на движение продукта, а как на совокупность субъектов хозяйствования, участвующих в процессе движения продуктов «от поля до прилавка», чья деятельность оценивается по критерию равенства условий воспроизводства. Таким критерием может стать показатель нормы чистой прибыли, для расчёта которого используется доступная информация, а его методологическая корректность вполне очевидна.

Итак, в предлагаемой постановке вопроса понятие эквивалентность трактуется как равенство условий воспроизводства и адекватно отражается показателем отдачи авансированного капитала чистой прибылью, т. е. нормой чистой прибыли на авансированный капитал. Показатель нормы прибыли может быть представлен как произведение рентабельности продаж, исчисленной по чистой прибыли, и оборачиваемости активов, то есть авансированного капитала. Возможность разложения нормы прибыли расширяет и возможности анализа её различий у разных субъектов хозяйствования, выделяя влияние эффективности продаж и скорости оборота капитала.

Как известно, скорость оборота капитала во многом определяется отраслевой спецификой производства. У сельскохозяйственных организаций длительность производственного цикла выше, чем у переработчиков (хотя есть исключения по отдельным сегментам деятельности), поэтому необходимым условием эквивалентности является их сравнительно более высокая рентабельность продаж. Данное обстоятельство может и должно учитываться

при обосновании договорных (ориентирных) цен, обеспечивающих консенсус экономических интересов сторон. Невозможность достижения ценового консенсуса может исправляться дотационным механизмом.

Для сельскохозяйственных звеньев при использовании показателя нормы прибыли необходимо учитывать следующие обстоятельства. Во-первых, большинство сельхозпредприятий имеет диверсифицированное производство. Существующие формы отчётности не позволяют разделить авансированный капитал пропорционально структуре товарной продукции. Неизбежна погрешность, которая может быть менее значительной, если принимать к рассмотрению те сельхозорганизации, у которых профильный продукт является доминирующим в структуре товарной продукции. Во-вторых, на величину чистой прибыли сельскохозяйственных организаций влияют полученные средства господдержки. Поэтому оценку эквивалентности желательно осуществлять в двух вариантах – с учётом и без учёта средств поддержки. Это позволит избежать возможных ошибок при выборе способа исправления стоимостных диспропорций за счёт комбинации ценового и компенсационного рычагов.

Норму прибыли как критериальный показатель можно использовать на региональном уровне при анализе экономических отношений между перерабатывающими организациями определённой отрасли (например, молочной промышленности), с одной стороны, и сельскохозяйственными организациями – поставщиками молока-сырья, с другой [4]. При этом надо учитывать внутригрупповые структурные неоднородности, обусловленные различиями технико-технологических характеристик предприятий, различиями в уровнях концентрации производства, в себестоимости продукции и пр. В молочной отрасли вариативность проявляется меньше, чем в сельском хозяйстве, где к перечисленному добавляется ещё многопрофильность производства. Чтобы снизить искажающее влияние этого фактора, необходимо вводить ценз специализации, то есть формировать сельскохозяйственную репрезентативную группу из предприятий, у которых доля молока в структуре

товарной продукции не ниже задаваемого уровня 50 – 60 процентов). Для расчёта аналитических показателей потребуется сформировать информационную базу, включающую среднегодовую величину активов, выручку от продаж и чистую прибыль.

Для сельскохозяйственной группы информационная база дополняется прибылью от продаж (в целом по совокупной деятельности), а также объёмом, себестоимостью и выручкой от продаж молока. Информацию, полученную в результате расчётов, можно будет использовать не только для сравнительного анализа условий воспроизводства, но и для выработки внутрирегионального двустороннего ценового соглашения, а также для формирования условий бюджетной поддержки молочного производства.

Возможен также вариант использования нормы прибыли для корректировки обменных отношений между двумя субъектами хозяйствования – перерабатывающим предприятием (например, молочным заводом) и сельскохозяйственной организацией – поставщиком молока-сырья. Критерием корректировки служит усреднённая норма прибыли, достигаемая путём повышения оптовой цены сырья. Понятно, что владельцы завода могут добровольно согласиться на увеличение цены молока-сырья не по соображениям справедливости, а лишь в результате реальной оценки возможных потерь от разрыва отношений с данным поставщиком, которые могут превысить потери от удорожания сырья. Практическая реализация изложенной схемы возможна при наличии нескольких предпосылок: а) сельскохозяйственная организация является для переработчика достаточно привлекательным партнёром как по объёмам поставок, так и по качеству сырья; б) существует реальная угроза переориентации поставщика на другой, более выгодный объект поставки; в) для переработчика компенсация возможного сокращения сырьевой базы связана с финансово-экономическим ущербом, величина которого превысит потери от повышения цены сырья в результате выравнивания нормы прибыли. Разумеется, в сложившейся ситуации можно просто договориться об изменении ценовых условий взаимодействия, но

использование усреднённой нормы прибыли в качестве критерия важно с психологической точки зрения, то есть даёт контрагентам уверенность в объективности условий сделки.

Заключение. Как ценовой, так и воспроизводственный подходы к анализу и регулированию экономических отношений в продовольственных цепочках диверсифицированного типа, в которых сельскохозяйственная продукция подвергается промышленному переделу, имеют узко избирательные сферы применения. Следовательно, аналитические и конструктивные возможности тоже весьма ограничены. Но оба подхода могут успешно использоваться в продовольственных цепочках, где сельскохозяйственный продукт в своём продвижении сохраняет свою исходную натурально-вещественную форму. Потребность в исследовании таких цепочек достаточно актуальна. Признаки злоупотребления рыночным доминированием посреднических звеньев можно наблюдать, например, в продвижении бахчевой продукции, экспортируемого зерна.

Список источников

1. Самуэльсон П. Экономика. Том 2 / МГП «Пегас», – 1992. – 415 с.
2. Радаев В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России / В.В. Радаев / – Москва: Изд. дом Высшей школы экономики. 2011. – 383 с.
3. Юрков Е.П. Об отношениях сетевой торговли с контрагентами на продовольственных рынках / Е.П. Юрков // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2022. – №10(92). – С.184-190.
4. Родионова О.А. Воспроизводственный подход к оценке эквивалентности обменных отношений хозяйствующих субъектов молочнопродуктовой цепочки / О. А. Родионова, И. Д. Эрюкова, Е. П. Юрков // Экономика сельского хозяйства. – 2023. – №10. – С. 2-6.