

Контрактный механизм извлечения ренты на продовольственном рынке

© 2009 А. Низами оглы Омаров

Обнинский государственный технический университет атомной энергетики

В статье выдвигается гипотеза о том, что при неоклассическом и отношенческом типах контрактов между участниками локального рынка сельхозпродукции формируется устойчивый механизм извлечения ренты. Ключевым элементом в этом механизме являются: степень специфичности применяемых активов, частота сделок и тип механизма управления отношениями между участниками.

Ключевые слова: продовольственный рынок, рента, контрактный механизм.

На рынке, как и в любой другой системе, существуют правила, с помощью которых его участники взаимодействуют. Если вообще устранить эту систему правил, то конкуренцию будет выигрывать самый недобросовестный участник рынка.

Для рынка сельхозпродукции и его агентов существует своя система отношений, возникающих в момент и после заключения сделки (контракта). Система отношений между участниками на рынке характеризуется как контрактные отношения. Почему, несмотря на одинаковые мероприятия по развитию сельскохозяйственной отрасли в России, мы наблюдаем устойчивую диспропорцию между закупочными ценами на сельхозпродукцию и конечной ценой на продовольственные товары, сокращение поголовья КРС в сельхозпредприятиях, снижение числа крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) по стране (табл. 1, 2), падение производства молока сельскохозяйственными предприятиями¹?

Рассмотрим в первую очередь само понятие «контракт».

Я. Макнейл выделяет трехзвенную классификацию юридических концепций контракта²:

1. **Классический контракт** (*classical contract law*) - полный и формализованный, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения (включая функции предотвращения и наказания *оппортунизма*) является государство. То есть стороны в первую очередь руководствуются юридическими нормами и формализованными условиями договора; точно определяются средства преодоления трудностей при реализации контракта.

2. **Неоклассический контракт** (*neoclassical contract law*) - неполный, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки.

¹ http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d02/15-05.htm.

² <http://truefollowers.ru/posts/5>.

Гарант выполнения контракта - третья сторона. Используется при заключении долгосрочных договоров, неизбежно содержащих пробелы.

3. **«Отношенческий» контракт** (*relational contracting*) - неполный, предполагает длительное сотрудничество сторон. Гарант выполнения контракта - один или оба контрагента.

Факторы, определяющие тип контрактов в среде взаимодействия агентов, - это: структура рынка, уровень монополизации, информированность сторон, формализованность отношений, равенство и свобода сторон, частота сделок, специфичность применяемых активов и т.д.

О. Уильямсон определяет типы структур управления контрактами³.

1. Рыночное управление. Данное управление эффективно лишь при отсутствии специфических активов. При случайных сделках главным фактором для принятия решения - репутация на рынке. Эти условия характерны для конкурентного рынка. Классический контракт.

2. Трехсторонняя структура необходима при осуществлении разовых сделок. Риск проявления оппортунизма возрастает. При возникновении проблем стороны обращаются к третьей стороне, которая помогает определить правила. Неоклассический контракт.

3. Двухсторонняя структура характерна при осуществлении регулярно повторяющихся сделок, требующих наличия специфических активов. Эффективной формой гарантии является создание института «залогов». Необходимым условием является создание механизмов предотвращения присвоения залогов. Отношенческий контракт.

Если рассмотреть частоту сделок и степень специфичности активов⁴, то можно представить следующую классификацию контрактов (табл. 3). При специфичности применяемых активов и

³ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: Пер. с англ. СПб., 1996. Гл. 3.

⁴ Там же. С. 97.

Таблица 1. Поголовье КРС и коров на сельскохозяйственных предприятиях

| Поголовье скота (на конец года) | 1992 | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Крупный рогатый скот, млн. голов | 40,2 | 27,7 | 16,5 | 15,8 | 15,0 | 13,5 | 12,1 | 11,1 | 10,6 | 10,3 |
| В том числе коровы | 13,7 | 10,5 | 6,5 | 6,1 | 5,7 | 5,1 | 4,7 | 4,3 | 4,1 | 4,0 |

Источник. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d02/15-06.htm.

Таблица 2. Число крестьянских (фермерских) хозяйств

| Количество | Годы | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства, тыс. | 280,1 | 261,7 | 265,5 | 264,0 | 263,9 | 261,4 | 257,4 | 255,4 |

Источник. Федеральная служба государственной статистики.

Таблица 3. Классификация контрактов по частоте сделок и специфичности активов*

| Сделки/Активы | Неспецифические | Малоспецифические | Высокоспецифические |
|---------------|---|---|--|
| Разовые | Рыночное управление (классический контракт) | Трехстороннее управление (неоклассический контракт) | Трехстороннее/двустороннее управление (неоклассический/отношенческий контракт) |
| Случайные | Рыночное управление (классический контракт) | Трехстороннее управление (неоклассический контракт) | Трехстороннее/двустороннее управление (неоклассический/отношенческий контракт) |
| Регулярные | Рыночное управление (классический контракт) | Двустороннее управление (отношенческий контракт) | Одностороннее управление (отношенческий контракт) |

* Уильямсон О.И. Указ. соч. 1996. Гл. 6-7.

одностороннем или двустороннем управлении отношениями между участниками рынка может возникать ситуация вертикального взаимодействия (отношенческий контракт). Например, между молокозаводом и сельхозпредприятиями возникает отношенческий контракт, поскольку последний обладает специфичным транспортом, оборудованным для перевозки скоропортящегося молока, для его хранения и переработки. Производитель молока, не имея таких активов, работает на условиях завода: закупочные цены на молоко на уровне 7-9 руб. за литр при высокой цене на конечную продукцию, длительные отсрочки по платежам. Складывается ситуация извлечения ренты молокозаводом.

Таким образом, вышеизложенное позволяет выдвинуть гипотезу о том, что в рамках отношенческого и неоклассического контракта возможно извлечение ренты одним из участников контракта. При извлечении ренты ключевыми моментами являются владение специфичным активом, частота сделок и механизм управления.

Теперь рассмотрим два кейса, два рынка сельхозпродукции Бугульминского района Республики Татарстан и Жуковского района Калужской области с позиции типов контрактных отношений на этих рынках.

Бугульминский район Республики Татарстан. В районе проживает примерно 120 тыс. чел., районный центр г. Бугульма, город с населением

90 тыс. чел. В районе за 2008 г. было собрано 149 181 т (из этой цифры почти 10% - это неиспользуемые отходы) т зерновых (при средней урожайности 27,5 ц/га), произведено 4313 т молока и 775 т мяса. В районе есть свой молокозавод мощностью 12500 т в год. В районе в 2006 г. было 17 сельхозпредприятий, в 2009-м их осталось всего 10. В 2004 г. поголовье крупного рогатого скота (КРС) составляло 14 522, в 2005 г. - 8892, в 2006 г. - 7314, в 2007 г. - 7010; в 2008 г. - 6668; поголовье коров, соответственно: 5635, 3210, 2477, 2217, 2100.

Местная администрация (от нее зависит возможность получения различных дотаций, распределение ГСМ и техники от республиканского министерства сельского хозяйства, поручительство в кредитах и т.д.) обязывает сельхозпредприятия сдавать молоко местному заводу (по 6-7 руб. за литр). Если молоко остается, то оно реализуется производителями на местном рынке населению в розлив (16-17 руб. за литр) за наличные деньги, однако таких сельхозпредприятий всего три. При всем этом молокозавод в соседнем Азнакаевском районе принимает молоко по 8-10 руб. Сельхозпредприятия вынуждены ликвидировать скот и производить только зерно.

Вывозить молоко за пределы района производителям затруднительно - нет соответствующего транспорта, молоко за время пути может

просто прокиснуть. При розничной цене 1 л молока около 22-25 руб. закупочная цена составляет 6-7 руб. Молоко местный комбинат принимает с длительными задержками по оплате, споры по оплате решаются молокозаводом и сельхозпредприятием. По данным сельхозуправления Бугульминского района, рентабельность производства молока сельхозпредприятиями составляла в 2004 г. 10%, в 2005 г. 6%, в 2006 г. 12%, в 2007 г. 10%, в 2008 г. 11%.

ЛПХ, сельхозпредприятия реализуют мясо, птицу, яйца на местном рынке сами или через посредников (мясо сейчас сбывается через посредников-мясников, такого рода предприниматели ездят по селам, имеют необходимое оборудование, производят забой и забирают на реализацию шкуры, мясо и т.д.). У производителей мало возможностей самим ездить на рынок, вставать на торговое место, их на рынок могут просто не пустить (уплата всех взносов, получение разрешения от ветеринарной службы, задержки в получении справок и т.д.). Когда же производитель на рынке оказывается, ему остаются непроходимые места, до производителя покупатель просто не доходит. У продавцов мяса есть своя клиентская база, которой у производителей нет и быть в силу их деятельности не может. Закупочные цены в Бугульминском районе составляют 45 руб. за 1 кг живого веса КРС, а розничная цена говядины в середине 2009 г. составляла 170-180 руб. Оплата между производителем и посредником-мясником производится по устойчивой долгосрочной договоренности. Гарантами выполнения сторонами своих обязательств выступают как сами участники, так и третьи лица (даже криминальные структуры). Численность посредников-мясников в районе составляет 30-40 чел.

Жуковский район Калужской области. В районе проживает примерно 45 тыс. чел., в том числе в районном центре г. Жукове, городах Белоусове и Кремёнки проживает около 33 тыс. чел. Город Жуков расположен примерно в 120 км от Москвы.

Зерно производится исключительно для внутренних потребностей, объем в 2007 г. составил 13 718 т. В 2007 г. в районе произведено 22 135 т молока, 1526 т мяса. Эти показатели держатся на данном уровне до сих пор.

Молоко сельхозпроизводителями реализуется на Воробьевский молочный завод, который был полностью модернизирован после смены собственников. В данное время завод принадлежит компании «Юнимилк», перерабатывающая мощность достигла 110 т в сутки. Завод производит значительный ассортимент продукции и реали-

зует его на территории Московской и Калужской областей. Жуковское молоко поступает также на Обнинский молочный завод (Вимм-Биль-Данн). Причем между переработчиками идет борьба за поставщиков сырья, в том числе и ценовая. Например, сельхозпредприятия Жуковского района поставляют молоко на Обнинский молочный завод (Вимм-Биль-Данн) по цене 11-13 руб. за литр, Воробьевский завод («Юнимилк») пытается более высокими ценами и выгодными условиями переманить поставщиков.

Единственным местным производителем, реализующим свою продукцию самостоятельно, является сельхозпредприятие ООО «Возрождение». Оно имеет свое производство сырья, переработку (молочный завод «Жуковомолоко» перерабатывает 15 т в сутки) и небольшую местную розничную сеть. Мясо, молочную продукцию реализуют в районе и в городах Жукове, Белоусове, Кремёнки, Обнинске.

Мясо реализуется на мясокомбинаты в городе Обнинск (Калужская область), Протвино, Истру (Московская область). У производителя есть выбор, куда везти продукцию. Своей местной мясной промышленности нет. Недавно образованный в Жукове мясоперерабатывающий цех работает исключительно на импортном австралийском и новозеландском замороженном мясе.

На жуковском рынке сельхозпродукции достаточное количество и сельхозпроизводителей, и переработчиков. Таким образом, отсутствуют условия для ценовой дискриминации и извлечения ренты между участниками рынка.

Рассмотрим модели контрактов в описанных выше районах.

Бугульминский район. По рынку мяса и молока контракт можно определить как *отношеческий*. Имеет место высокая степень специфичности активов: у молокозавода есть специализированный транспорт, оборудование для предварительной переработки, холодильники; у посредника-мясника оборудование, транспорт, проходное место, связи, своя клиентура. При продаже мяса КРС «гарантами» соблюдения обязательств могут быть сотрудники правоохранительных органов, местные чиновники, даже представители криминалитета. Возникающие при самостоятельной реализации сложности вынуждают производителей мяса КРС, свиней реализовывать продукцию по условиям, которые предоставляются всеми посредниками-мясниками.

Мясо-молочному рынку в Бугульме свойственно одностороннее и двустороннее управление контрактным процессом. Свидетельством этого являются длительные задержки в оплате со стороны посредников и переработки. Имеет

место сотрудничество под реализацию (продукция реализуется потребителю и лишь потом сельхозпроизводитель получает деньги), что создает условия для оппортунизма со стороны посредников и переработчиков. Для входа на мясо-молочный рынок существуют ограничения: специализированное оборудование, технология, хранение, сбыт, административные барьеры. Специфичность применяемых активов, информационная асимметрия приводят к устойчивому извлечению ренты посредниками и переработчиками из сельхозпроизводителей. Следствием такой системы отношений является сокращение поголовья КРС и производства мяса и молока, что ведет к быстрому разрушению животноводческого комплекса.

Жуковский район. На жуковском рынке мяса и молока контракт *неоклассический*.

Мясо-молочный рынок Жуковского района более конкурентный, чем Бугульминский. Борьба за поставщиков молока и производителей мяса приводит к снижению информационной асимметрии. Аренда в торговом павильоне, например, обязывает посредника-мясника получать мясо на реализацию стабильно, а при высокой конкуренции он вынужден сохранять закупочные цены высокими, удерживать имеющихся и привлекать новых поставщиков. Идет борьба переработчиков молока и мяса за поставщиков. И данная борьба стимулирует местную животноводческую отрасль.

Таким образом, мы рассмотрели два разных районных рынка с разными моделями контрактов. В Жуковском районе конкурентный рынок, переработчики предлагают более выгодные условия, сельхозпроизводители выбирают, кому реализовывать свою продукцию. Местная власть не ограничивает местных производителей, на ценообразование здесь влияет наличие поблизости таких крупных городов, как Москва, Калуга, Обнинск и т.д.

При отношениях и неоклассических контрактах может возникнуть рентоориентированное поведение определенной категории участников. Доказательством этого является диспропорция между закупочными ценами на сельхозпродукцию и розничными ценами на продукты питания, например взаимодействие между производителями молока и местным молочным заво-

дом в Бугульминском районе. В Бугульминском районе извлечение ренты из сельхозпроизводителей привело к сокращению числа хозяйств - с 22 до 10, сокращению поголовья КРС и коров как производственной базы молочной перерабатывающей промышленности. Отчего бы производителям не возить молоко на комбинаты, где закупочные цены выше, или, скажем, самим не продавать выращенное мясо на рынке? При вывозе еще надо решить вопрос с милицией, с лицами на приемке на молзаводах, криминальными элементами и т.д. Все это дает повышение издержек и дополнительные риски. Реализация разливного молока требует соблюдения жестких требований законодательства, да и молоко продукт скоропортящийся. Этих проблем сельхозпроизводители предпочитают избегать.

Собственная клиентская база - это тоже специфический актив, которым обладают торговцы мясом на рынке. Наличие такой базы гарантирует быструю реализацию. Подобной базы у производителя мяса, увы, нет, соответственно, гарантий того, что он быстро и без потерь реализует свою продукцию, нет.

В случае если разрыв по ценам в цепочке участников значителен, он устойчивый и поддерживается институтами (местной властью, правилами сообщества торговцев-мясников, локализацией производителей молока и т.д.), возникает система отношений, в которой один участник рынка извлекает ренту из другого, т.е. тип контракта становится стабильным.

Приведенные данные о конъюнктуре рынка продовольствия Бугульминского и Жуковского районов подтверждают нашу гипотезу.

Когда имеет место такая система отношений, она существует до тех пор, пока тот, из которого извлекают ренту, попросту с рынка не уйдет (в случае Бугульминского района разоряются хозяйства) либо пока действия "сверху" не приведут к устранению рентоориентированного поведения. Для этого необходимо устранение искусственных границ на локальных рынках, создаваемых посредническими структурами, ликвидация информационной асимметрии, увеличение количества специфических активов у сельхозпроизводителей и создание рыночного механизма регулирования отношений между участниками.

Поступила в редакцию 02.08.2009 г.