



УДК 347.711

Лапин Сергей Сергеевич

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Юридический факультет

Россия, Москва

serzhlapin@bk.ru

Lapin Sergey

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Law

Russia, Moscow

СОВРЕМЕННАЯ ПРАВОВАЯ ПРОБЛЕМАТИКА ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: рынок сбыта сельскохозяйственной продукции традиционно относится к тем областям рыночной инфраструктуры, которым уделяется мало исследований в отечественной и зарубежной литературе; вместе с тем, современные условия стеснённых экономических возможностей в России требуют как от законодателя, так и от самих участников рынка очерчивания исчерпывающей характеристики организационных отношений, возникающих в процессах доведения сельскохозяйственной продукции до конечного потребителя, а также разработки предложений мер, которые позволят участникам рынка сбыта сельскохозяйственной продукции повысить эффективность отрасли в частности и агропромышленного комплекса в целом.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, финансирование, каналы сбыта, государственные программы, льготное кредитование, аутсорсинг.

MODERN LEGAL PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF THE SALE OF AGRICULTURAL PRODUCTS



Annotation: the market for agricultural products traditionally refers to those areas of market infrastructure that receive little research in domestic and foreign literature; at the same time, the current conditions of constrained economic opportunities in Russia require both the legislator and the market participants themselves to outline an exhaustive description of the organizational relations arising in the processes of bringing agricultural products to the final consumer, as well as to develop proposals for measures that will make it possible for the participants of agricultural market to increase the efficiency of both the industry in particular and the agro-industrial complex as a whole.

Key words: agro-industrial complex, financing, distribution channels, government programs, preferential lending, outsourcing.

В современных политических условиях с учётом экономических санкций, и, соответственно, необходимости поддержания стабильности экономики и обеспечения максимального импортозамещения особую роль стал играть агропромышленный комплекс («АПК»). Развитие отечественного АПК, несомненно, с целью сохранения устойчивых положительных тенденций в условиях экономической отчуждённости России требует поиска новых форм конвергенции законодателя с одной стороны и всех уровней АПК с другой. Известно, что АПК содержит в себе как образования уровня субъектов (например, республиканские, краевые, областные АПК), так и микрокомплексы (например, агрофирмы), и основным ресурсообразующим звеном данного кластера в российской экономике служит именно сельское хозяйство и круг отношений, которые возникают в связи с реализацией соответствующей продукции.

Актуальность данной темы состоит в выявлении факторов, остающихся на данном этапе отечественного правового регулирования проблемными и обуславливающих торможение в развитии одной из приоритетных областей



социально-экономической политики России, что особенно релевантно с учётом санкционных ограничений за последние 10 лет. Дискуссионными являются, по мнению автора работы, вопросы структурирования категорий пробелов, возникающих при регулировании системы отношений по формированию и направлению потока товаров и услуг, а также содействию продвижению продукции от производителя к потребителю в сфере сельского хозяйства.

Задача исследования заключается в разработке подхода последовательного раскрытия проблемных аспектов организации сбыта сельскохозяйственной продукции с обозначением перспектив совершенствования функционирования всей системы этих отношений. Методология данной работы состоит в наличии теоретической и эмпирической составляющих. Теоретическая база работы состоит в изучении российского законодательства и международных норм с особым уделением внимания нормам *soft law*, в частности, нормам нового *lex mercatoria*. Эмпирическая база работы состоит в анализе практических проблем, которые возникают у участников рынка сельскохозяйственной продукции исходя из аналитических данных и международной практики.

Прежде всего, следует обратить внимание на то, что сбыт сельскохозяйственной продукции осуществляется посредством различных каналов, которые представляют собой комплекс отношений в сфере торговли, посредством которых сильнее всего достигается интеграция сельского хозяйства в национальную и мировую экономику.

В силу того, что в сельскохозяйственных отношениях критически важную роль в начальном этапе «цепочки» доведения продукта сельского хозяйства от производителей к потребителям играют именно организационные отношения, необходимо отметить, что их комплекс базируется вокруг упорядочивания имущественных отношений и предусматривает установление таких форм ведения торговой деятельности, которые будут распространяться на множество обязательств в рамках исполнения всего комплекса договоров (самым известным



из подобных, например, является договор контрактации) [1]. В литературе встречаются множество вопросов, которые возникают на различных стадиях организационно-сбытовых отношений.

Первое направление исследований исходит из концентрации проблем сбыта вокруг недостатков социально-экономического развития агропромышленного комплекса и относит к насущным вопросам несовершенство ценообразования, слаборазвитую рыночную инфраструктуру, в том числе по причинам недостаточного уровня государственной поддержки отечественного производителя [2], а также те правовые ограничения, которые существуют для получения производителями такой поддержки. В качестве причины тому позиционировались как низкая доходность производителя, так и их ограниченный доступ к льготным кредитным ресурсам [3]. Данные недостатки свидетельствуют о сложном характере доступа сельхозпроизводителей к финансированию, что, однако, может быть облегчено введением дополнительных правовых стимулов для производителей. Поддержка инвестиционной деятельности в настоящее время является важной статьёй финансирования АПК, в частности, стоит особо обратить внимание на льготное кредитование, которое в настоящее время осуществляется согласно Приказу Минсельхоза России от 01.09.2022 № 574 [4]. Так, в соответствии с данным приказом льготное кредитование подразделяется на инвестиционное и краткосрочное (до 1 года). Последнее уделяет внимание предоставлению лицам, участвующим в обороте с/х продукции и прямо поименованным в акте, соответствующих кредитных линий на цели страхования урожаев сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, а также страхования животных, используемых в хозяйстве. Интересно отметить, что правом получения льготных кредитных линий обладают такие сельскохозяйственные товаропроизводители, организации и индивидуальные предприниматели (за исключением сельскохозяйственных потребительских



кооперативов), которые заключили соглашение о повышении конкурентоспособности [5]. Инвестиционное кредитование предоставляется на срок от 2 лет с целью развития характеристик, от которых зависит качественный рост подотрасли – здесь срок становится определяющим признаком объёма предоставления средств и целей кредитования: в соответствующие пятилетние кредитные линии могут входить, например, предоставление средств на приобретение новой сельскохозяйственной техники, газопоршневых установок и оборудования энергоцентров тепличных комплексов, а в рамках восьмилетних кредитных линий средства предоставляются на строительство, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение предприятий поименованных в акте отраслей. Для определения получателей льготного инвестиционного кредита необходим лишь достаточный планируемый объём продукции, которая подлежит транспортировке через транспортно-логистические узлы, с подчёркиванием специфических критериев кредитования строительства, модернизации или реконструкции инфраструктуры. Тем не менее, очевидно, что правовые ограничения на доступ к финансированию являются сдерживающим фактором в организации сбыта, поскольку участники рынка по сути лишены возможности создавать надлежащую инфраструктуру и наращивать каналы сбыта.

Немаловажно отметить и роль международных организаций в формировании благоприятного инвестиционного климата для инвестиций в сельское хозяйство: так, 42-я сессия Конференции Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) выделила в качестве инновационных средств регулирования взаимодействия государственного и частного капитала в сельском хозяйстве появление комплексных возможностей для предпринимательства и ведения бизнеса в том числе на принципах "зелёной" экономики и обеспечение их поддержки на основе инноваций, технологий и стимулирующих мер политики неразрывно с глобализацией, которая всеми



исследователями постулируется как имманентно присущий современным торговым отношениям элемент. ФАО в Стратегической рамочной программе на 2022 – 2031 годы закрепляет преимущества складывания рыночной конъюнктуры в пользу такого агросектора [6].

Второе направление анализа актуальных правовых вопросов организации сбыта продукции сельского хозяйства состоит в масштабе производительных сил – в настоящее время на всех уровнях существует проблематика низких уровней сбыта малыми и средними предприятиями, которым не хватает средств для продвижения товаров на рынок и для «запуска» товара в посреднические цепочки, вследствие этого крупные перерабатывающие предприятия неохотно сотрудничают с «малым бизнесом» в данной отрасли, из наиболее беспокоящих в отношении них факторов называя неготовность поставлять большое количество продукции и непостоянный размер поставок сырья [7]. В частности, в качестве правовой проблемы можно выделить отсутствие чёткого регулирования способов организации сбыта, в связи с чем малый и средний производитель лишен возможности конкурировать с крупными игроками рынка. Далее следует прийти к рассмотрению фигуры, которая увеличивает количество «каналов» сбыта – это переработчик/распределительный центр/склад/логистический оператор, который встраивается в систему отношений в качестве посредника. Стоит отметить высокие темпы развития таких комплексных структур, как логистические центры. В литературе отмечается их важная роль в виде центров, позволяющих сельхозпроизводителям временно хранить продукцию в виде сырья, которая с определённой периодичностью будет поступать на переработку. Подзаконные акты называют такие центры «оптово-распределительными» [8] и ставят интеграцию сельхозкооперативов с ними как важную веху развития каналов сбыта. Специалистами отмечается возможность организации цехов полной или первичной переработки, что позволит не только увеличить срок хранения



определённых видов продукции, но и внести вклад в значительное упрощение их транспортировки, не исключая и того, что оптово-логистические центры и крупные хранилища могут войти в конкуренцию за государственную поддержку [9] и «перетянуть» на себя одеяло поддержки в виде вышеупомянутого льготного кредитования. Вместе с тем, нельзя говорить исключительно о негативной стороне такого рода поддержки – например, в Польше в соответствии с национальной Продовольственной Программой в данный момент вблизи крупнейших городов работают шесть межрегиональных оптовых продовольственных рынков, контрольный пакет акций которых находится в государственной собственности [10]. Такая мера позволила расширить объёмы производства в силу того, что оно позволяет распределить продукцию на большое количество потребителей и тем самым упорядочить продовольственное обеспечение городов и укрепить связи между оптовыми рынками и разными производителями сельскохозяйственной продукции, что снижает риски для малых и средних предприятий.

Стоит обратить внимание на перспективность такого способа решения проблемы организации сбыта, как вынесение данного процесса на аутсорсинг, который предполагает передачу производителем определённых функций другому лицу, обладая которыми, оно выступает в качестве посредника и получает выгоду с реализации продукции, при этом характерной чертой аутсорсинга служит как обслуживание функций самой компании, так и качественное развитие новых направлений её деятельности на длительный срок. Деятельность «аутсорсера» (лица, осуществляющего аутсорсинг) достаточно стабильна, так как производится исключительно на основании заказа производителя (т.е. имеет целевой характер), а также практически безрискова в силу гарантии выкупа аутсорсером произведённого товара по конкретному заказу, который не предполагает реализацию товара на открытом рынке с негарантированным спросом [11]. В ближайшей перспективе такая структура



деятельности позволит избежать производителям и посредникам-переработчикам излишних затрат на логистическую деятельность, а также на сертификацию, что повысит конкурентоспособность малых и средних предприятий. Следует отметить, что наиболее успешным может оказаться именно смешанный аутсорсинг, когда происходит передача заказчиком – изготовителем, в интересах которого и организуется сбыт, стороннему лицу такой функции, которая требует использования нескольких видов ресурсов, например, факторинг, с помощью которого производитель продукции, являющийся юридическим лицом-фактором, обеспечивает поставщика финансовыми ресурсами, а также результатами сбора и обработки аутсорсером информации о потенциальных заказчиках поставщика для определения их платёжеспособности.

Отдельно стоит отметить в качестве ещё одного направления проблематики несовершенство в юридической технике при оформлении отношений касательно организации сбыта с/х продукции. Так, например, попытку отметить подобные проблемы делает один из наиболее уважаемых источников норм *soft law* – программных документов Международного института по унификации частного права (УНИДРУА). В частности, Юридическое руководство по контрактному фермерству 2015 г. (*Legal Guide on Contract Farming*), которое поднимает важные вопросы, призванные обеспечить всестороннее понимание условий договора его сторонами, чтобы предупредить вероятность его ненадлежащего исполнения [12]. Одним из таких вопросов является отсутствие ясных характеристик установления цены по договорам вследствие сложных формул, требующих внесения множества переменных, и решением данного вопроса является прибегание сторон при совершении сделок к максимально подробному описанию всех качественных характеристик ожидаемого товара, а также разработке стандартной формы, где будет указан порядок расчёта итоговой цены, который желательно выработать в простой



форме, насколько это возможно. Другим аспектом служит установление ответственности любого лица-посредника – будь то логистического центра или аутсорсера – за производственные потери. Наконец, следует обозначить полезность избегания условия одностороннего расторжения договора при объективных инвестиционных рисках, возникающих со стороны производителя в связи с его ограниченностью во времени и средствах, так как при необходимости принятия мер для совершенствования производства и улучшения сбыта (например, подготовка пространства для заготовок/замена оборудования или машин/строительство объектов), их окупаемость может существенно превысить срок контракта, что может очень сильно ударить по изготовителю (в особенности, если он относится к малому или среднему предприятию) из-за расторжения контракта или отказа в его продлении.

Соответственно, повышение общей юридической грамотности участников сельскохозяйственного рынка также благотворно повлияет на эффективность организации сбыта сельскохозяйственной продукции. В качестве примера можно привести потенциал правовой конструкции «take or pay» для сельскохозяйственных договоров (например, поставки зерна) с учётом современной практики, полностью валидирующей данное условие [13].

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод, что комплекс организационных отношений по сбыту сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации на данном этапе развития не обладает такой нормативной и теоретической базой, чтобы скоординировать эти отношения на всех уровнях и обеспечить возможности равного развития как крупным фирмам и холдингам, так и небольшим производителям. В связи со сложившейся рыночной конъюнктурой необходимо выделение двух направлений исследования проблематики: макроуровень, базирующийся на недостатках социально-инфраструктурного развития и финансовой системы и постулирующий изменения посредством государственных и надгосударственных программ, и



микроуровень, который уделяет особое внимание наиболее уязвимым категориям производителей и предлагает различные способы совершенствования темпов сельскохозяйственного производства путём установления организационных отношений посредством улучшения и увеличения каналов сбыта вследствие активного участия логистических операторов и логистических интернет-платформ, а также возможности передачи части функций на аутсорс для получения выгоды в длительной перспективе. Отдельной проблемой является и низкий уровень юридической техники, который понижает эффективность правоотношений между участниками рынка.

Список литературы:

1. Абросимова Е. А., Белов В. А., Пугинский Б. И. Коммерческое право 6-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов Изд. 6, пер. и доп. 2021. С. 412 – 414.
2. Иванова Н. В., Абрамова Е. Ф. Особенности управления сбытом сельскохозяйственной продукции // Известия НВ АУК. 2011. №4. С. 3.
3. Ушачев И. Г., Папцов А. Г., Маслова В. В., Чекалин В. С. Основные проблемы реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и стратегические направления ее актуализации // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ № 9 (769). С. 49.
4. Приказ Минсельхоза России от 01.09.2022 № 574 (ред. от 02.05.2023) "Об утверждении перечня направлений целевого использования льготных краткосрочных кредитов и льготных инвестиционных кредитов" // СПС «КонсультантПлюс».
5. Постановление Правительства РФ от 26.04.2019 № 512 (ред. от 26.08.2023) "О предоставлении из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям, международным финансовым организациям и



государственной корпорации развития "ВЭБ.РФ" на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным сельскохозяйственным товаропроизводителям (за исключением сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов), организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим производство, первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию, по льготной ставке" // СПС «КонсультантПлюс».

6. Стратегическая рамочная программа Продовольственной и сельскохозяйственной организации объединённых наций // URL: ne577ru.pdf (fao.org) (дата обращения: 21.02.2024).

7. Гура Ю. И., Куликова Е. С. Основные проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции предприятий АПК. Уральский государственный аграрный университет. Молодёжь и наука. 2017. С. 3.

8. Указ Президента РФ от 21.01.2020 № 20 "Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации" // СПС «КонсультантПлюс».

9. Мамай О. В., Липатова Н. Н., Купряева М. Н. Современное состояние и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации // Вестник НГИЭИ. 2019. №1 (92).

10. Карх Д. А. Создание логистических интегрированных распределительных центров сельскохозяйственной продукции на основе государственно/муниципально-частного партнерства / Д. А. Карх, В. М. Каточков, М.П. Морозова// Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2017. – Т. 11, № 3. С. 169.

11. Котляров И. Д. Аутсорсинг в сельском хозяйстве: современная ситуация и анализ перспектив // Вестник АГАУ. 2011. №3. С. 122.



12. UNIDROIT Legal Guide on Contract Farming // URL: <https://www.unidroit.org/instruments/contract-farming/legal-guide> (дата обращения: 22.02.2024).

13. Определение Верховного суда Российской Федерации № 305-ЭС21-10216 от 20 августа 2021 // URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-sudebnoi-kollegii-po-ekonomicheskim-sporam-verkhovnogo-suda-rossiiskoi-federatsii-ot-20082021-n-305-es21-10216-po-delu-n-a40-3288852019/> (дата обращения: 22.02.2024).