

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий

Направление подготовки 38.04.01 Экономика, профиль «Экономика фирмы и корпоративное планирование»

Кафедра Экономики

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Тема работы
Внедрение контрактной системы закупок сельскохозяйственной продукции как фактор устойчивого развития экономики России

УДК 338.439.02:346.3.(47+57)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ51	Влюбчак Андрей Андреевич		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент кафедры экономики	Гузурь Владимир Васильевич	канд. экон. наук, доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Экономики	Барышева Галина Анзельмовна	Д-р экон. наук, профессор		

Томск – 2017 г.

Планируемые результаты обучения по программе 38.04.01 «Экономика»,
профиль «Экономика фирмы и корпоративное планирование»

<i>Код результата</i>	<i>Результат обучения (выпускник должен быть готов)</i>	<i>Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон</i>
<i>Универсальные компетенции</i>		
P1	Самостоятельно применять методы и средства познания, обучения и самоконтроля, осуществлять интеллектуальное, культурное, нравственное, профессиональное саморазвитие и самосовершенствование в экономических областях	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК – 1,2,3, ПК-7,8,9), Критерий 5 АИОР (п. 2.6), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P2	Эффективно работать индивидуально и в качестве члена команды, демонстрируя навыки руководства отдельными группами исполнителей, уметь проявлять личную ответственность, приверженность профессиональной этике и нормам ведения профессиональной деятельности в экономике	Требования ФГОС (ОК-2,3, ОПК – 2,3, ПК- 2,5,11,12). Критерий 5 АИОР (п. 2.3), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P3	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать и представлять экономическую документацию, защищать результаты	Требования ФГОС (ОК-1,2, ОПК - 1,3,ПК-1,2,4). Критерий 5 АИОР (п. 2.2), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P4	Уметь организовать сбор, обработку, анализ и систематизацию статистической, научной, правовой и иной информации, выбирать адекватные методы и средства решения задач исследования, составлять на их основе научные и аналитические отчеты, обзоры, публикации по экономике фирмы	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК – 1,2,3, ПК-1,2,3,4,8,9,11,13) Критерий 5 АИОР (п. 1.1.,1.2), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P5	Проводить анализ экономического состояния фирм, финансовой устойчивости и рентабельности, стратегии в условиях неопределенности, неустойчивости внешней среды	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ПК- 3,4,8,9,10,13). Критерий 5 АИОР (п. 1.2. 1.4), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P6	Уметь анализировать и использовать данные бухгалтерского, налогового, оперативно-хозяйственного учета для организации и управления фирмой на новом уровне, выявления резервов и факторов роста, совершенствования ее политики, составления текущих и перспективных планов развития	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК-1,2,3, ПК-3,6,7,9,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.6.), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P7	Уметь разрабатывать систему социально-экономических показателей, отражающих состояние фирм; обосновывать методики их расчета, прогнозировать динамику показателей деятельности предприятия; составлять планы и бюджеты развития фирм	Требования ФГОС (ОК-2, ПК- 5,6,8,10,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.1.,1.3.), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P8	Обладать способностью к самостоятельной разработке заданий по программам развития фирмы, получению проектных решений, их экономическому обоснованию, разработке методических и нормативных документов, предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ, оценке их эффективности	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ПК- 5,6,8,10,11,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.5.), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P9	Развивать навыки руководителя экономическими	Требования ФГОС (ОПК-1,2,3,

	<p>службами и подразделениями предприятий и организаций разных форм собственности, органов государственной и муниципальной власти для выполнения задач в области экономической политики фирмы</p>	<p>ПК-11,12). Критерий 5 АИОР (п. 2.3), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI</p>
P10	<p>Разрабатывать и обосновывать варианты управленческих решений, организовывать коллектив на внедрение и распространение современных методов организации и управления, стратегии развития и планирования деятельности фирмы на основе внедрения современных управленческих технологий</p>	<p>Требования ФГОС (ОК-2, ОПК-1,2,3, ПК 11,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.5.), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI</p>
P11	<p>Осуществлять преподавание экономических дисциплин (прежде всего, по экономике предприятия) в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях высшего профессионального и среднего профессионального образования, а также в образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования</p>	<p>Требования ФГОС (ОК-1,3, ОПК-1, ПК-9,13,14). Критерий 5 АИОР (п. 2.4, 2.5), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI</p>
P12	<p>Приобретать и использовать навыки педагогического мастерства, методики преподавания: готовить методические материалы; разрабатывать рабочие планы и программы; подбирать соответствующий им дидактический инструментарий и методики; готовить задания для учебных групп; анализировать результаты реализации образовательной программы</p>	<p>Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК-1, ПК- 1,2,3,9). Критерий 5 АИОР (п. 2.4, 2.5), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI</p>

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий
Направление подготовки 38.04.01 Экономика, профиль «Экономика фирмы и корпоративное планирование»
Кафедра Экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой экономики
_____ Г.А. Барышева
(Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

магистерской диссертации

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
ЗБМ51	Влюбчак Андрей Андреевич

Тема работы:

Внедрение контрактной системы закупок сельскохозяйственной продукции как фактор устойчивого развития экономики России

Утверждена приказом директора (дата, номер)

№ 2627/с от 13.04.2017 г.

Срок сдачи студентом выполненной работы:

5 июня 2017 г.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе

(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).

Объект исследования - устойчивые цепи поставок в рамках концепции устойчивого развития экономики России.

Методические пособия по теме исследования, научная отечественная и зарубежная литература, диссертации, справочные издания, материалы научных конференций, журналы и периодические издания.

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов

(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).

Принципы устойчивости при управлении поставок приведены в работе К.Р. Картера, М. Маркли, Л.Дэвиса, Д.Р. Крауса

Особенности организации и функционирования контрактной системы в сельском хозяйстве представлены в работах Беске П., Ланд А., Сиюринг С.

Задачи:

1. Дать определение понятию устойчивое развитие экономики.
2. Изучить цепи поставок как инструмент

	<p>обеспечения устойчивого развития экономики.</p> <p>3. Рассмотреть структуру и классификацию контрактной системы как элемента устойчивых цепей поставок.</p> <p>4. Изучить мировой опыт успешного применения моделей контрактных систем.</p> <p>5. Рассмотреть барьеры при внедрении контрактной системы в России.</p> <p>6. Апробировать модель контрактной системы в Томской области.</p>
<p>Перечень графического материала</p> <p><i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i></p>	<p>Таблицы, графики, рисунки, в т.ч. схемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Аспекты устойчивого развития -Объем мировой торговли товарами и услугами согласно данным -Характеристика основных подходов к понятию «цепь поставок». -Принцип функционирования цепи поставок - Принципы устойчивого развития цепи поставок -Процесс разработки стратегии устойчивых закупок -Уровни устойчивости -Схема реализации контракта. -Использование контрактов некоторыми фермами Финляндии -Количество ферм в некоторых секторах сельского хозяйства Финляндии в 1995-2011 г. -Процент ферм в странах, которые используют контракты -Доля контрактов в сельском хозяйстве США. -Производства мяса по годам -Производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий -Поголовье скота и птицы в Томской области -Структура производства скота и птицы на убой (в живом весе) в 2016 г. -Поголовье скота на 1 января 2017 -Категории мяса говядины -Классы мяса говядины -Пищевая ценность мяса говядины -Доля ввозимого мяса говядины в Томскую область -Основные показатели производства и реализации мяса говядины -Объем потребления мяса говядины -Уровень концентрации на рынке -Стейкхолдеры организации -Структура программ КСО -Затраты на мероприятия КСО
<p>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</p> <p><i>(с указанием разделов)</i></p>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Черепанова Наталья Валерьевна
Иностранная часть	Бескровная Людмила Вячеславовна
3 раздел	Паньков Сергей Анатольевич
<p>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном</p>	

языках:	
На русском	На английском
Введение	
1. Теоретические аспекты обеспечения устойчивого развития экономики 1.1 Концепция устойчивого развития подходы и определения 1.2 Цепи поставок как инструмент обеспечения устойчивого развития экономики 1.3 Устойчивость в управлении цепями поставок 1.4 Организация устойчивых цепей поставок. Зарубежный опыт.	1.2 Sustainable development: Approaches and definitions
2 Теоретические предпосылки контрактной системы как элемента устойчивых цепей поставок в рамках концепции устойчивого развития 2.1 Контрактная система как инструмент обеспечения устойчивого развития 2.2 Модели контрактной системы, внедренные в разных странах мира 2.3 Локальные примеры успешности контрактной системы в сельском хозяйстве зарубежных стран	2.3 Several examples of the successful contract systems functioning in agriculture sphere of the different world's countries
3 Перспективы внедрения контрактной системы закупок в сельское хозяйство Томской области 3.1 Характеристика текущего состояния сельского хозяйства в Томской области. 3.2 Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкурентной среды на рынке производства и реализации мяса говядины на территории Томской области за 2013- 2016 годы 3.3 Возможности и перспективы применения контрактной системы в сельском хозяйстве Томской области	
Заключение	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	25 января 2017 г.
---	-------------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент кафедры экономики	Гузырь Владимир Васильевич	канд. экон. наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ51	Влюбчак Андрей Андреевич		

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Студенту:

Группа		ФИО	
ЗБМ51		Влюбчак Андрей Андреевич	
Институт	НИ ТПУ	Кафедра	экономики
Уровень образования	магистратура	Направление/специальность	38.04.01 Экономика, профиль «Экономика фирмы и корпоративное планирование»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера 	
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<ul style="list-style-type: none"> - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения; квалификации.
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных 	<ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью

<p>товаров) -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</p>	
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности</p>	
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	02.05.2017
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры менеджмента	Черепанова Наталья Валерьевна	канд. филос. наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ51	Влюбчак Андрей Андреевич		

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 132 с, 16 рис., 15 табл., 68 источников, 1 приложение.

Ключевые слова: устойчивое развитие, логистические цепи поставок, экономические системы мезо уровня, контрактная система в сельском хозяйстве, бережливое производство, аграрный бизнес.

Объект исследования: устойчивые цепи поставок в рамках концепции устойчивого развития экономики России.

Предмет исследования: контрактная система закупок в сельском хозяйстве.

Цель работы: Выявление преимуществ и механизмов внедрения контрактного фермерства, как инструмента устойчивого развития, в агропромышленном комплексе Российской Федерации.

В процессе исследования: проводился анализ внедрения контрактной системы в сельском хозяйстве в зарубежных странах, изучен успешный опыт по реализации контрактного фермерства, как на отдельных сельхозпредприятиях, так и на государственном уровне.

В результате исследования: изучены теоретические аспекты устойчивых цепей поставок, сформированы рекомендации по внедрению устойчивых цепей поставок через контрактную систему, выявлен ряд факторов, влияющих на процесс внедрения, сформированы рекомендации по внедрению контрактов в сельское хозяйство Томской области.

Степень внедрения: основные положения и выводы настоящей работы апробированы при прохождении преддипломной практики в Управлении Федеральной антимонопольной службы по Томской области.

Область применения: государственный уровень, сельскохозяйственные предприятия, заводы, фабрики, государственные корпорации, крупные акционерные общества, малый и средний бизнес.

Экономическая эффективность/значимость работы: выводы и рекомендации автора могут быть использованы при формировании контрактной системы в сельском хозяйстве Томской области. Кроме того перспективы от внедрения контрактной системы о которых говорится в работе могут служить примером для развития малого и среднего бизнеса.

В будущем планируется: инициировать рабочую группу для формирования законопроекта совместно с Администрацией Томской области для формирования контрактной системы в сельском хозяйстве региона.

Оглавление

Введение	12
1 Теоретические аспекты обеспечения устойчивого развития экономики.....	15
1.1 Концепция устойчивого развития: подходы и определения.....	15
1.2 Цепи поставок как инструмент обеспечения устойчивого развития экономики	20
1.3 Устойчивость в управлении цепями поставок.....	27
1.4 Организация устойчивых цепей поставок: зарубежный опыт.....	34
2 Теоретические предпосылки внедрения контрактной системы как элемента устойчивых цепей поставок в рамках концепции устойчивого развития	46
2.1 Контрактная система как инструмент обеспечения устойчивого развития	46
2.2 Анализ моделей контрактной системы, внедренных в разных странах мира.....	55
2.3 Локальные примеры успешности контрактной системы в сельском хозяйстве зарубежных стран	67
3 Перспективы внедрения контрактной системы закупок в сельском хозяйстве Томской области	73
3.1 Характеристика текущего состояния сельского хозяйства в Томской области .	73
3.2 Аналитический отчёт по результатам анализа состояния конкурентной среды на рынке производства и реализации мяса говядины на территории Томской области за 2013-2016 годы.	85
3.3 Возможности и перспективы применения контрактной системы в сельском хозяйстве Томской области.	98
4 Социальная ответственность	103
Заключение	107
Список публикаций студента	110
Приложение А.....	118

Введение

Сегодня в мире по данным всемирной продовольственной программы ООН около 795 миллионов не доедают или страдают голодом. Это означает, что каждый восьмой человек, живущий на планете Земля, потребляет недостаточное количество продуктов питания, чтобы вести полноценный образ жизни. Доля людей, страдающих от голода, по отношению к общей массе населения остается наивысшей в странах Африки и к югу от Сахары, где каждый третий житель страдает от голода. В результате гражданской войны, длившейся с июня 1997 года по декабрь 1999 года, в демократической республике Конго число голодающих людей увеличилось в 4 раза, а часть недоедающих выросла с 29 процентов до 76 [1], [2].

Кроме того, существует и другая проблема: с 1995 года по 2016 год население Земли увеличилось на 23,8 процента, а площадь пахотных земель увеличилась всего на 1 процент [3].

Согласно опубликованным данным ВЦИОМ в 2015 году в России 39 процентам семей не хватает средств даже на продукты питания. По данным Росстата, с января по сентябрь 2015 года число бедных в России достигло 20,3 млн. человек.

По информации Министерства сельского хозяйства в России в 2015 году снизился экспорт сельхозпродукции до 9,7 млрд. долларов против 11,7 млрд. долларов в 2014 году.

В настоящее время в Томской области сокращается производство продукции сельского хозяйства. Сфера производства мяса крупного рогатого скота находится в упадке, производство молока и молочных продуктов сокращается, большая его часть завозится из соседних регионов. Так в 2010 году, в хозяйстве всех категорий было произведено 177,1 тыс. тонн молока, в 2011 году 179,8 тыс. тонн, а в 2015 году только 140,3 тыс. тонн, т.е. сокращение составило более 20 процентов [4].

Проанализировав вышеприведённые данные, автором был сделан вывод, что в России существуют предпосылки к возникновению проблем, связанных с обеспечением продуктовой безопасности и развитием сельского хозяйства. Ставится под сомнение способность государства обеспечивать доступность продуктов питания для всего населения.

Одним из инструментов, способствующих развитию сельского хозяйства, по нашему мнению, является контрактная система (contracting food) как элемент устойчивого развития цепей поставок (Sustainable supply chain management). Контрактная система в рамках концепции устойчивого развития может способствовать решению проблем, связанных с продуктовой безопасностью России.

Цель работы: выявить преимущества и предложить механизмы внедрения контрактного фермерства, как инструмента устойчивого развития, в агропромышленном комплексе Российской Федерации.

Для достижения цели были поставлены следующие **задачи:**

1. дать определение понятию устойчивое развитие экономики;
2. изучить цепи поставок как инструмент обеспечения устойчивого развития экономики;
3. рассмотреть структуру и классификацию контрактной системы как элемента устойчивых цепей поставок;
4. изучить мировой опыт успешного применения моделей контрактных систем;
5. рассмотреть барьеры при внедрении контрактной системы в России;
6. оценить возможность внедрения контрактной системы в сельском хозяйстве Томской области.

Объект исследования: устойчивые цепи поставок в рамках концепции устойчивого развития экономики России.

Предмет исследования: контрактная система закупок в сельском хозяйстве

Практическая значимость работы: материал может быть использован при создании комплексной программы по реализации компонентов устойчивого

развития сельского хозяйства в Российской Федерации, а также созданию контрактной системы в сельском хозяйстве Томской области.

Актуальность проблемы заключается в том, что сельскому хозяйству Российской Федерации нужны новые драйверы роста, т.к. традиционные методы на настоящий момент оказываются не эффективными. Экспорт сельскохозяйственной продукции уменьшается, небольшие фермерские хозяйства испытывают трудности в получении заемных средств, кроме того волатильность сельскохозяйственного рынка ставит под сомнение получение прибыли.

Относительно ситуации в Томской области можно констатировать, что на её территории объём производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий (сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, хозяйства населения) в январе-октябре 2016 года в действующих ценах, по предварительной оценке, составил 26271,2 млн. руб., и в сопоставимой оценке сократился в сравнении с тем же периодом 2015 года на 5,4%. Кроме того, существует проблема сбыта сельскохозяйственной продукции. Если крупные предприятия налаживают оптовый сбыт, то средних и мелких фермеров такая система может разорить из-за низких цен на продукцию, тогда как наладить розничный сбыт довольно сложно. Создание принципов для развития и прогрессирования аграрной сферы, увеличение доли отечественных сельхозпроизводителей, укрепление импортозамещения при стабильных розничных ценах на продукты питания – это основные задачи, которые должны решаться на государственном уровне уже сегодня.

В данной работе автором изучен принцип формирования устойчивости в управлении цепями поставок. Особое внимание уделено изучению цепей поставок в сельском хозяйстве, их социально-экономическому значению, кроме того исследована возможность применения контрактной системы в сельском хозяйстве Томской области для решения современных проблем.

1 Теоретические аспекты обеспечения устойчивого развития экономики

1.1 Концепция устойчивого развития: подходы и определения

Понятие *устойчивое развитие* получило широкое распространение после публикации доклада Всемирной комиссией по окружающей среде и развитию ООН в 1987 году. В докладе давалось определение термину устойчивое развитие. Так устойчивое развитие есть такое развитие, которое удовлетворяет потребности современного общества, но в то же время не ставит под угрозу способность будущего поколения удовлетворять свои собственные потребности. На сегодняшний день существует более 100 различных определений термина устойчивое развитие, однако определение 1987 года является наиболее признанным в мировом научном сообществе.

Еще в начале XX века академик В.И. Вернадский пришел к выводу, что разум человека превращается в основную геологообразующую силу, и как следствие, люди должны принять на себя ответственность за будущее развитие природы. По его словам, под влиянием научной мысли и человеческого труда биосфера переходит в новое состояние – в ноосферу. Но только лишь в 70-е годы XX века, когда резко обострились экологические проблемы, встала задача осмысления сложившейся ситуации и разработки принципиально новых концепций развития во всемирном масштабе. Поэтому переход на новую стратегию, получившую название концепция устойчивого развития, стало естественной реакцией мирового сообщества, стремящегося к своему выживанию [5].

В российскую практику термин «устойчивое развитие» вошел в 1989 году перевода доклада ООН, который назывался «Наше общее будущее». В этом издании английская фраза непрерывное развитие (sustainable development) была переведена на русский язык как «Устойчивое развитие». Однако более

точно этот английский термин следовало бы передать как «непрерывно поддерживаемое развитие», что гораздо точнее соответствует его сути, поскольку английское слово «Устойчивое» имеет и другие значения: поддерживаемое, само поддерживаемое, длительное, непрерывное, подкрепляемое [6].

Нами предлагается рассмотреть понятие устойчивость и устойчивое развитие более детально. В книге по теории организации Алиева В.Г. под понятием устойчивость понимается способность системы функционировать в состояниях, по меньшей мере, близких к равновесию, в условиях постоянных внешних и внутренних воздействий. При этом автор выделяет два рода устойчивости:

1. Устойчивость первого рода – это свойство системы вновь возвращаться в исходное состояние после выхода из состояния равновесия;

2. Устойчивость второго рода – это свойство системы, предполагающее после выхода из состояния равновесия ее переход на качественно новое равновесное состояние.

Иными словами, устойчивость первого рода соответствует статическому равновесию и обусловлено статикой явлений, а устойчивость второго рода – динамическому равновесию, которые обусловлено динамикой процессов, происходящих в сложных социально-экономических системах.

Что касается понятия «устойчивое развитие», то следует повториться, что на Второй Международной Конференции по окружающей среде и развитию, было предложено под устойчивым развитием понимать модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей, без лишения такой возможности будущих поколений.

В данной работе под устойчивым развитием общества или всего мирового сообщества понимается стабильное или предсказуемое развитие, без резких потрясений и катастроф. При этом отмечается, что «переход к устойчивому развитию – это, прежде всего создание нового образа мышления,

нового сознания в обществе, что наиболее трудно, и что вместе с социально-экономическими и экологическими трансформациями обеспечит переход к новой цивилизации» [7].

Сама же концепция устойчивого развития была принята на Конференции ООН по развитию и окружающей среде в городе Рио-де-Жанейро в 1992 году. На сегодняшний день данная концепция является самой распространенной и нередко именуется «всемирной моделью будущего цивилизации» [8].

Концепция устойчивого развития основывается на трех аспектах: экономическом, экологическом и социальном. На рисунке 1 приведены три аспекта концепции устойчивого развития.



Рисунок 1- Аспекты устойчивого развития

Экономическая составляющая подразумевает оптимальное использование ограниченных природных ресурсов и применение ресурсосберегающих технологий, в том числе экологичную добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов.

Социальная составляющая устойчивости развития направлена на сохранение стабильности существующих социальных и культурных систем и

сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми. Важным аспектом такого подхода является справедливое распределение ресурсов и возможностей между всеми членами человеческого общества, сохранение культурного капитала и многообразия. Некий гарантированный минимальный уровень жизни должен быть неотъемлемым правом любого человека. Развитием социальной составляющей концепции устойчивого развития стала идея соблюдения прав будущих поколений, поскольку природные ресурсы Земли являются общим наследием всего человечества, включая как ныне живущие, так и те поколения, которые придут нам на смену.

С экологической точки зрения, устойчивое развитие должно обеспечивать целостность и жизнеспособность биологических и физических природных систем, прежде всего тех, от которых зависит глобальная стабильность всей биосферы. Игнорирование потребностей экологии приведет к деградации окружающей среды и поставит под угрозу существование всего человечества [9].

Применение концепции устойчивого развития становится необходимостью. За последние два десятилетия, экономический рост способствовал тому, что более 660 млн. человек повысили уровень своих доходов и вышли за границы бедности. Однако необходимо отметить, что в данном случае рост является экстенсивным и происходит за счет пагубного воздействия на окружающую среду. Природный капитал Земли используется методами, которые являются экономически неэффективными и расточительными, а восполнение затрат, понесенных природой является недостаточной. Добыча и сжигание ископаемого топлива способствует экономическому росту в течение многих десятилетий, однако это создаёт негативное воздействие на окружающую нас среду. Одно из таких негативных воздействий является изменение климата. Кроме того, сегодня около 1,2 млрд. человек всё ещё не имеют доступ к электроэнергии, 870 млн. страдают от недоедания и 780 млн. не имеют доступ к чистой и безопасной питьевой воде [10].

В данной работе автор считает необходимым обозначить, что устойчивое развитие связывается им с продовольственной безопасностью. Продовольственная безопасность есть элемент устойчивого развития. Он подразумевает способность страны за счет собственных ресурсов обеспечивать продуктами питания текущие и чрезвычайные потребности, как населения страны в целом, так и каждого отдельно взятого человека, в соответствии с научно обоснованными нормами. Считается, что страна находится в продовольственной безопасности, когда не менее 80% основных продуктов питания производит она сама. Таким образом, продовольственная безопасность невозможна без устойчивого развития [11].

Концепция устойчивого развития предлагает решить проблемы связанные с нехваткой продовольствия, социальной дифференциацией, технологической бедностью некоторых стран. В рамках концепции подразумевается, что экономический рост должен быть экологически безопасными, способствовать сокращению масштабов нищеты и достижению общего процветания для нынешнего поколения и продолжить удовлетворять потребности будущего. Таким образом, устойчивое развитие предполагает качественно иной – интенсивный тип экономического роста.

В теории устойчивое развитие должно достигаться за счет:

1. Сокращения общемирового уровня крайней нищеты;
2. Роста числа детей посещающих начальную школу;
3. Снижения детской смертности;
4. Прекращения распространения Вич/СПИДА;
5. Доступу к улучшенным источникам питьевой воды;
6. Увеличению эффективности глобальной энергетики;
7. Увеличению доли возобновляемых источников энергии в мировой структуре энергопотребления;
8. Сокращения выбросов парниковых газов.

Как видим, концепция устойчивого развития, имеет множество целей в разных областях, однако достижение устойчивости будет достигнуто лишь в том

случае, когда будут, учтены все три аспекта устойчивости и экономический рост, будет носить интенсивный характер. В концепции устойчивого развития экономический рост происходит в условиях эффективного и рационального использования ресурсов, в интересах людей, планеты и общего прогресса в целом.

1.2 Цепи поставок как инструмент обеспечения устойчивого развития экономики

В условиях мировой экономики и свободного перемещения товаров организации не могут работать изолированно, они должны тесно сотрудничать с другими участниками цепи поставок для достижения поставленных целей. Ежегодно мировое сотрудничество компаний, а также взаимосвязь резидентов и не резидентов отдельных государств только растёт. Глобализация мировой экономики приводит к росту международной торговли. Согласно данным, которые приводит Всемирная торговая организация, объем мировой торговли товарами и коммерческими услугами в период с 2009 г. по 2014 г. находился в стадии активного роста. Так, если в 2009 году объем мировой торговли товарами составлял 12,5 миллиардов долларов США то в 2014г 19 миллиардов т.е. рост составил более 50% за 5 лет. В 2015г. произошел резкий спад до 16,5 миллиардов долларов. Однако если мы изучим общую динамику объемов мировой торговли, то увидим, что ежегодно международная торговля лишь увеличивается. Тому способствует развитие информационных технологий, глобализация мировой торговли и экономики, прогресс в транспортной отрасли и прочие составляющие. Иными словами, можно утверждать, что мировая торговля сегодня характеризуется устойчивым ростом с кратковременными спадами [12].

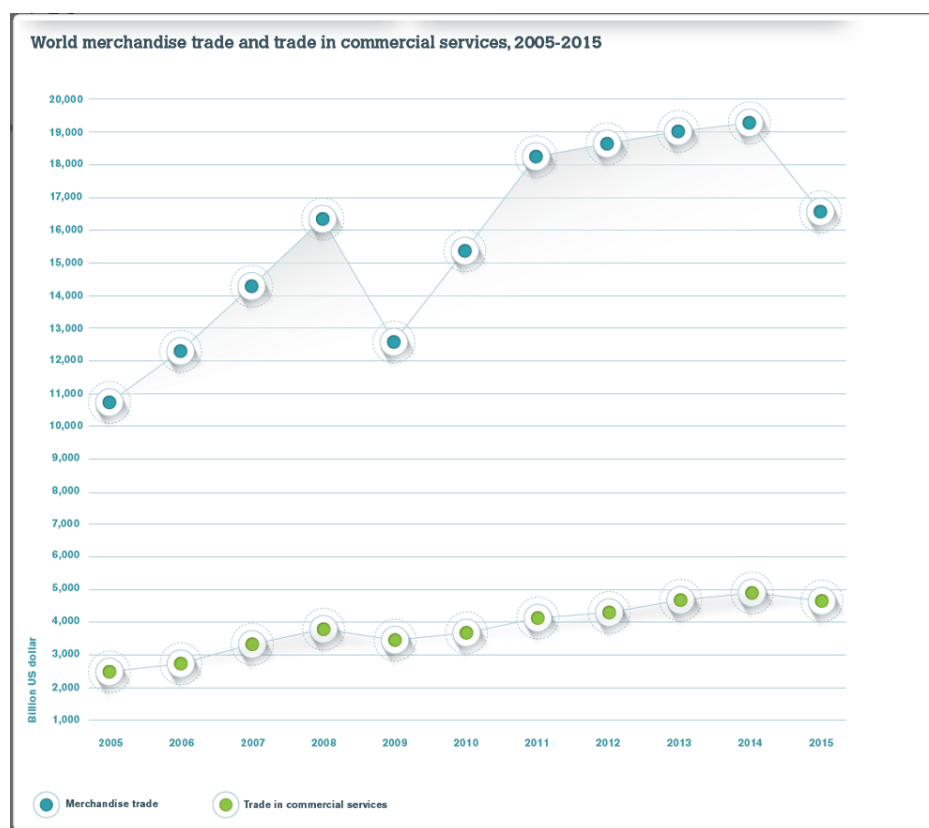


Рисунок 2 - Объем мировой торговли товарами и услугами согласно данным ВТО [12]

По мнению автора, следующие 10-15 лет станут одними из самых успешных для компаний занятых в потребительском секторе т.к. согласно прогнозам аналитиков из консалтинговой компании Маккензи энд Компани (McKinsey & Company) к 2025 году около 1,8 миллиарда человек станет полноценными потребителями, что на 75% больше по сравнению с 2010 годом. Потребительские расходы должны расти даже больше, чем число потребителей, поскольку доходы домохозяйств растут и люди используют всё большую часть средств на покупку товаров. Так, например, ожидается, что только в Китае к 2030 году количество трудоспособных потребителей будет порядка 100 миллионов и ожидается, что их расходы будут в 2 раза больше, нежели сегодня [13].

Эти тенденции, по мнению аналитиков Маккензи энд Компани, приведут к ежегодному 5% росту потребительского сектора экономики в течение следующих двух десятилетий. Одним из условий, которое может

замедлить рост компаний, являются экологические и социальные барьеры, формируемые государственными органами для устойчивости, как всей планеты, так и человечества в частности. Необходимо обеспечить устойчивый и экологически безопасный экономический рост в рамках концепции устойчивого развития.

Инновации, позволяющие производить продукты с использованием меньшего количества энергии и материалов, переработка и замкнутый цикл производства, - всё это снижает негативное воздействие на окружающую среду. Однако, по нашему мнению, есть ещё один способ, который является более эффективным и менее трудозатратным. Таким способом является **устойчивое управление цепями поставок** (Sustainability supply chains management).

Для полноценного анализа понятия «Устойчивое управление цепями поставок» необходимо определить, что понимается под «цепью поставок».

Основные подходы к толкованию термина «цепь поставок» составленные на основе анализа различных источников представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика основных подходов к понятию «цепь поставок»

Автор определение	Определение
Азрилиян А. Н.	Цепь поставок – линейно-упорядоченное множество физических и/или юридических лиц, осуществляющих операции по доведению материального потока внешнего от одной логистической системы до другой или конечного потребителя. В простейшем случае логистическая цепь состоит из поставщика и потребителя, в более сложных случаях логистическая цепь может иметь древовидную структуру.
Габлер-лексикон по логистике. Логистический менеджмент.	Цепь поставок – цепь создания стоимости продукта, включающая все ступени производства и сбыта от добычи сырья через производство до сбыта потребителю». Управление цепями поставок рассматривается как «активная организация и текущая мобилизация цепи поставок в экономике с целью повышения успеха участвующих предприятий»
Совет логистического менеджмента США	Цепь поставок – три или более экономических единиц (юридические или физические лица), напрямую участвующих во внешних и внутренних потоках продукции, услуг, финансов и/или информации от источника до потребителя
Чейз Р. Б.	Цепь поставок отражает структуру взаимосвязей рассматриваемой компании с различными внешними организациями-партнерами
Бауэрсокс Доналд	Логистическая цепь (или цепь поставок) представляет собой единую

Дж., Клос Дэвид Дж	структуру, в рамках которой деловое предприятие объединяет усилия со своими поставщиками, чтобы эффективно донести товары, услуги и информацию до конечных потребителей.
Иванов Д. А	Цепь поставок (процессное понимание) – это совокупность потоков и соответствующих им кооперационных и координационных процессов между различными участниками цепи создания стоимости для удовлетворения требований потребителей в товарах и услугах. Управление цепями поставок ориентировано на всю цепь создания добавленной стоимости и оптимизацию связей между этими локальными функциями как внутри предприятий, так и на межорганизационном уровне
Гарисон А.	Цепь поставок – это сеть компаний-партнеров, которые совместно перерабатывают первичное сырье и получают из него готовый продукт, который оценивается конечным потребителем, а также те компании, которые на каждой стадии контролируют выход отходов производства. В результате деятельности каждого партнера цепь поставок увеличивается добавочная стоимость продукта. Цепь поставок – планирование и контроль всех бизнес процессов (от продаж конечным покупателям до поставок сырья и материалов), которые соединяют партнеров в единую цепь поставок для удовлетворения потребностей конечного покупателя

Таким образом, на основе анализа различных подходов, в рамках настоящей работы, под «цепью поставок» предлагается понимать последовательность потоков и процессов, которые имеют место между различными контрагентами (звеньями) цепи и комбинируются для удовлетворения требований потребителей в товарах и услугах». Цепь поставок представляет собой систему взаимосвязанных бизнес-процессов, эффективное управление которыми способствует внутриорганизационной и межорганизационной координации и синхронизации деятельности объектов управления [14]

Для наглядного представления цепи поставок, на рисунке 3 схематично изображен принцип её функционирования.

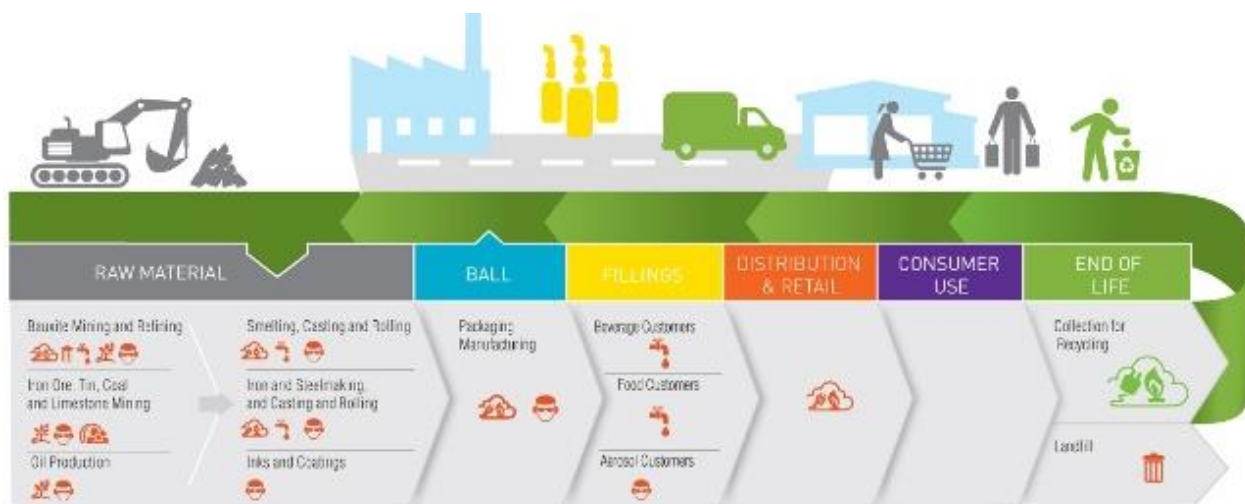


Рисунок 3 - Принцип функционирования цепи поставок [14]

Цепь поставок, включает в себя все стадии производства продукта. Первое звено цепи поставок – это добыча сырья (Raw material) и материалов, необходимых для производства, после чего они обрабатываются (manufacturing), принимают конечный вид продукта и становятся товаром. В следующем звене происходит доставка конечного продукта через дилеров или собственные магазины (distribution and retailer), далее потребитель приобретает товар (consumer use) и, казалось бы, цепь должна закончиться, однако, в современном мире цепь продолжается в тот момент, когда потребитель сдает товар на переработку (end of life). Таким образом, цепь замыкается и образуется некая экономика замкнутого цикла.

Во многих случаях цепочка поставок включает в себя сбор товаров после их использования потребителем для дальнейшей утилизации. В том числе при привлечении сторонних логистических организаций, занимающихся сбором использованных товаров. Таким образом, ответственность компании не заканчивается, когда продукт продается. Ведущие компании понимают, что они играют определенную роль на протяжении всего жизненного цикла своих продуктов и услуг.

Далее нами предлагается рассмотреть термин управления цепями поставок. В области **управления цепями поставок** существуют различные школы и течения. Наиболее известными представителями американской школы

являются Д. Бауэрсокс, Дж. Клосс, Д. Уотерс, Дж. Сток, Д. Ламберт, европейской – М. Вебер, М. Кристофер, Дж. Менцер, К. Оливер, австралийской школы – Джон Гатторна и др. Все исследования оказывают серьезное влияние на развитие научных разработок в области цепей поставок и их управления. Российская школа по управлению цепями поставок появилась в конце XX – начале XXI века.

Термин «управление цепями поставок» (supply chain management) был предложен американскими специалистами из крупнейшей на тот момент аудиторской компании Arthur Andersen в начале 1980 годов и впоследствии приобрел большую популярность. С 1989 года ученые разных стран пытаются структурировать это понятие.

Одно из наиболее распространенных определений, основанное на обобщении мнений многих ведущих зарубежных специалистов, звучит следующим образом: управление цепями поставок – это управленческая концепция и организационная стратегия, заключающаяся в интегрированном подходе к планированию и управлению всем потоком информации о сырье, материалах, продуктах, услугах, возникающих и преобразующихся в логистических и производственных процессах предприятия, нацеленном на измеримый совокупный экономический эффект (снижение издержек, удовлетворение спроса на конечную продукцию). Управление цепями поставок заключается в её проектировании, планировании, исполнении, контроле, мониторинге с целью создания чистой себестоимости продукции, построении конкурентоспособной инфраструктуры, синхронизации потребительского спроса и выпуска продукции. Управление цепями поставок это комплексный подход, который опирается на методы системного проектирования, операционного управления, логистики, информационных технологий и маркетинга.

Говоря о происхождении и становлении термина «Управление цепями поставок» необходимо отметить вклад консультанта Кейта Оливера (Keith Oliver) из Американской консалтинговой компании Буз Алэн Хэмилтон Инк

(Booz Allen Hamilton Inc.). Он один из первых использовал термин в интервью газете Файненшиал Таймз (Financial Times) в 1982 г. Кроме того Кейт Оливер один из первых определил цепочки поставок как область реализации продукции, которая затрагивает продукт на всех стадиях его создания от сырья до конечного использования. Он также отвел значительную роль информационным потокам. Таким образом, «Управление цепями поставок» было определено как интеграция различных видов деятельности, связанных с производством и реализацией продукции путем совершенствования отношений внутри цепи поставок для достижения конкурентного преимущества. В конце 1990 годов термин «Управление цепями поставок» стал широко известным, и руководители организаций начали использовать его с возрастающей регулярностью.

Управление цепями поставок все большее значение приобретает для современных крупных многонациональных корпораций. Все участники цепи поставок выиграют от объединения усилий для повышения общей эффективности, если смогут отказаться от состязательного подхода при формировании хозяйственных связей. Интегрирование всех процессов по цепочке создания стоимости в единую систему позволяет минимизировать издержки и существенно сократить сроки выполнения заказа за счет оптимизации потоков на всех стадиях производства и реализации. Таким образом, в основе успешной реализации принципов устойчивого развития лежит синергетический подход – получение преимуществ от совместной деятельности. По мнению заведующего кафедрой управления международными цепями поставок Берлинской высшей школы экономики (Германия) Дмитрия Александровича Иванова, что логистика может определять около 10% успеха бизнеса, управление цепями поставок – около 30%. Согласно результатам исследований американского специалиста Х.Петерса (Х.Peters), проведенным на базе опросов 1 450 бизнесменов США, Японии и семи западноевропейских стран, управление производством и распределение продукции с использованием логистического подхода позволяет на 30–70% сократить

запасы, на 20–50% повысить производительность труда, снизить себестоимость продукции на 30%, а издержки обращения на 20%. Таким образом, управление цепями поставок, становится одной из первостепенных задач компаний в целях экономии материальных средств [15].

1.3 Устойчивость в управлении цепями поставок

Устойчивое управление цепями поставок является ключом к сохранению целостности бренда, обеспечению непрерывности бизнеса и управления операционными затратами. Цель устойчивости цепи поставок является создание, защита и развитие долгосрочных экологических, социальных и экономических ценностей для всех заинтересованных сторон, участвующих в предоставлении продуктов и услуг на рынок.

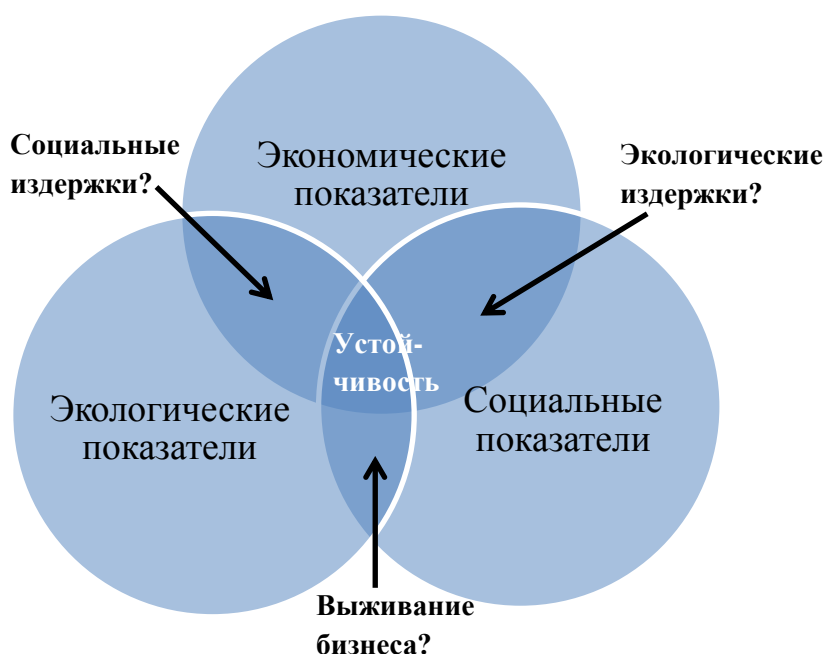


Рисунок 4 – Модель устойчивого функционирования цепи поставок [16]

Из рисунка 4 следует, что устойчивая цепь поставок должна включать в себя три вида показателей. Такая концепция в зарубежной литературе

упоминается, как концепция триединства, т.е. единство финансовых, социальных и экологических показателей [17].

Использование концепции триединства многие авторы олицетворяют, как устойчивость. Профессоры из Америки Картер К.Р (Carter C. R.) и Роджерс Д.С (Rogers D. S.) в своей статье «Основа устойчивости управления поставок» (A framework of sustainable supply chain management) утверждают, что устойчивость есть пересечение социальных экономических и экологических показателей, как показано на рисунке 2. Таким образом, если компания хочет добиться того чтобы при любых внешних воздействиях её финансовое состояние сохранилось использование только экономических или социальных инструментов в отдельности будет недостаточно. Необходимо связать экологические, социальные и финансовые цели, в рамках более широкой стратегии обеспечения устойчивости бизнеса [18].

Успех в долгосрочном бизнесе сегодня не может измеряться лишь в финансовых показателях. В краткосрочном периоде такое возможно, но вот с точки зрения долгосрочного успеха, решающее значение имеют и другие показатели, в том числе социальные, и экологические. Исследователи в области устойчивого управления цепями поставок М. Маркли (Markley M.) и Л.Дэвис (L. Davis) доказывают, что предприятия не должны быть измеримо традиционными финансовыми показателями, необходимо использовать социально-этические и экологические показатели. Эти утверждения основаны на том, что те компании, которые использовали концепцию триединства в долгосрочной перспективе стали более успешными, нежели те, кто этого не делал [19].

Недавние исследования показали, что реализация концепции триединства осуществляется лишь по причине растущего давления на бизнес. Такое давление возрастает в связи с растущими негативными последствиями на окружающую среду, которые оказывают компании. Давление происходит со стороны заинтересованных лиц, государственных органов, некоммерческих организаций и объединений, а иногда даже со стороны конкурентов. Такое

давление создает дополнительные сложности в реализации принципов устойчивости цепи поставок т.к. применение концепции триединства должно инициироваться в первую очередь бизнесом, а не государственными учреждениями [19].

Внедрения экономики замкнутого цикла, применение принципов бережливого производства и управления качеством не требуют от компаний значительных капитальных затрат. С концепцией устойчивого развития цепи поставок всё иначе. Её применение может повлечь существенные материальные затраты. Однако выгоды, которые сосредоточены в финансовых, социальных и экологических последствиях превышают инвестиции, вложенные в формирование устойчивой цепи [19].

Одним из положительных аспектов, который возникает в результате внедрения устойчивой цепи поставок применения концепции триединства, является повышение прибыли компаний. Потребители, готовы платить значительно больше за товары, которые произведены на основе концепции триединства и отказываться от товаров, которые произведены на основе лишь экономических показателей. Товары, которые произведены, вне концепции триединства называют «Не этично» или «Безнравственно» произведёнными товарами. Негативное влияние на окружающую среду продукции, которая была произведена вне рамок концепции триединства значительно больше нежели положительный эффект от тех товаров, которые были произведены с её учетом.

Потребители, по сути, переплачивают за «этически» произведенные товары, а если товары произведены «неэтично» то, потребители будут приобретать их только со значительной скидкой. Это подчеркивает не только выгоду устойчивости, но необходимость продвигать или рекламировать эти действия различным заинтересованным сторонам в цепочке поставок, включая конечное звено – потребителя. Это поддерживается и в научных исследованиях. Например, Д.Р. Краус (D. R. Krause), К.С. Вашон (C.S. Vachon), и Р.Д. Классен (R. D. Klassen), выступая на одном из форумов, посвященному устойчивости цепи поставок, сказали: « Предприятия, которые подчеркивают устойчивость,

как конкурентное преимущество, получают выгоду в первую очередь за счет потребителя». Они утверждают, что потребитель готов платить больше за товар зная, что часть его средств пойдет на восстановление окружающей среды, на помощь участникам цепи с наименьшим маржинальным доходом, а также на другие общественно значимые цели [19].

Многие эксперты предсказывают, что устойчивые цепочки поставок, станут неотъемлемой частью любой цепи поставок и любых операций. В недавнем отчете Делойт Консалтинг (Deloitte Consulting) была выделена связь, между устойчивым управлением цепью поставок и снижением расходов. В отчете было сказано, что в то время как многие организации традиционно сосредоточены на внутренних операциях по снижению затрат, компании не должны игнорировать возможности которые позволяют экономить благодаря устойчивым цепям поставок [19].

Применение принципов триединства во всей цепочке поставок может привести к значительным финансовым выгодам. В 2010 году был заключен Глобальный договор Организации Объединенных Наций. Глобальный договор представляет собой одновременно политическую платформу и практическую основу для деятельности компаний, приверженных идее устойчивого развития и практике ответственных отношений в бизнес среде. В качестве инициативы по изменению качества управления осуществлению руководства, одобренной руководителями фирм, он нацелен на повсеместное достижение соответствия деловых операций и стратегий с десятью получившими всеобщее признание принципами в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией. Глобальный договор Организации Объединенных Наций не является механизмом регулирования; он представляет собой инициативу, которая основана на добровольной отчетности, публичности и открытости, и преследует цель дополнить собой традиционные методы управления и создать основу для инноваций в сфере общественного развития [20].

Глобальный договор приводит причины, которые помогают ответить, на вопрос для чего нужны устойчивые цепи поставок бизнесу. Выделяют следующие причины:

1. Цепи поставок способствуют управлению рисками (экологическим, социальным, финансовым).

2. Устойчивые цепи поставок повышают эффективность (снижение стоимости материалов, издержек, рабочей силы, энергии и транспорта).

3. Способствуют созданию устойчивого производства, которое может удовлетворить потребности всех заинтересованных сторон, включая правительства, потребителей и поставщиков.

Профессоры из университета штата Айова (Iowa State University) Дженифер Блэкхерст (Jennifer Blackhurst) и Джинг Даи (Jing Dai) разработали стратегию, которая включает в себя все аспекты управления устойчивыми цепочками поставок. Она изображена на рисунке 5. Такая стратегия имеет замкнутый цикл. На входе имеются требования заинтересованных сторон, которые затем образуют принцип триединства. Используя такую стратегию, компания может четко сформировать свою устойчивую цепь поставок, которая будет оглашена всем заинтересованным в такой устойчивости сторонам.

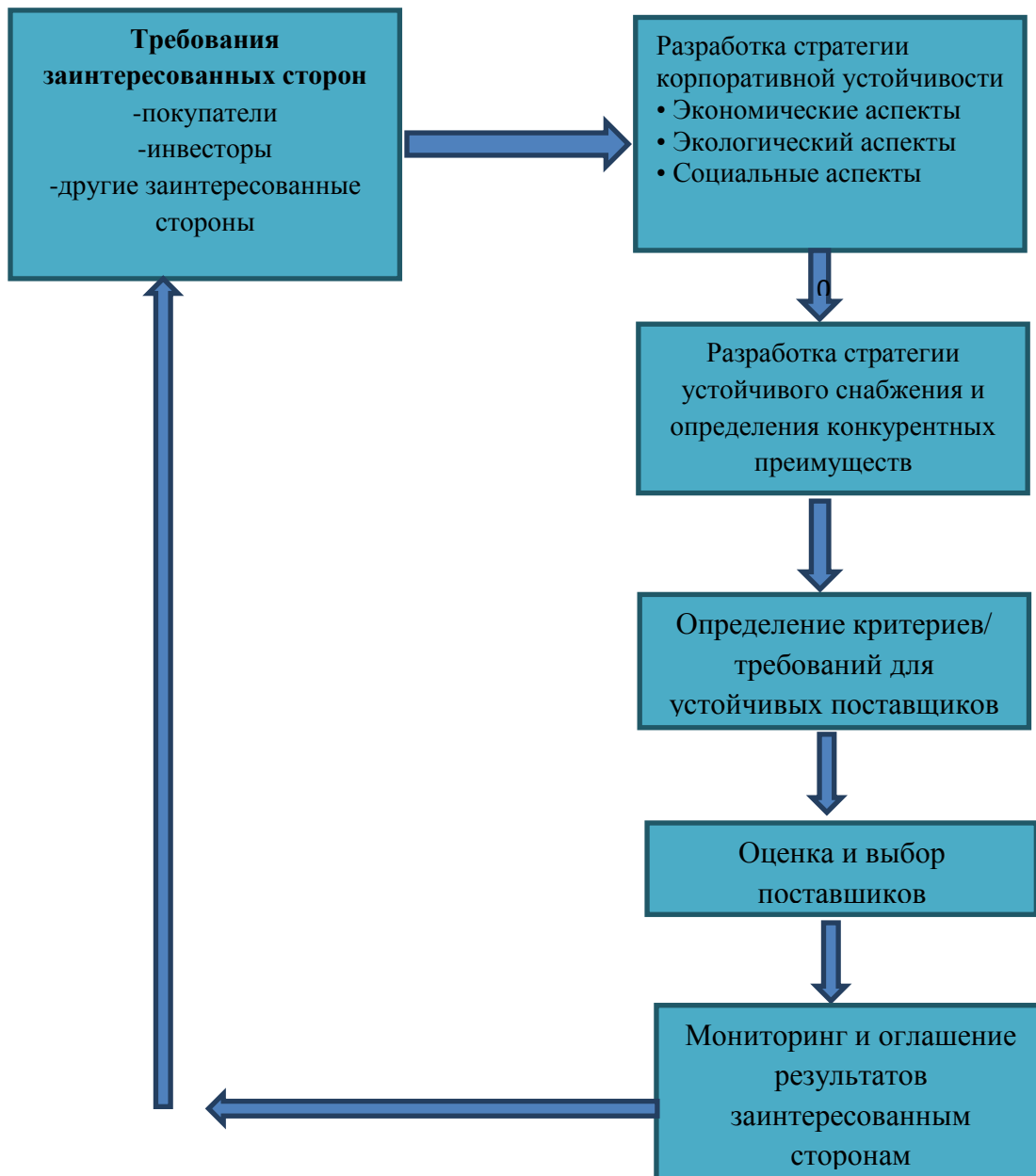


Рисунок 5 - Процесс разработки стратегии устойчивых закупок [21]

Такую структуру можно использовать не только при выборе поставщиков, а также в рамках разработки нового продукта. Она, по своей сути, универсальна и является одним из инструментов формирования устойчивости [21].

Повышение рентабельности всегда было ключевым фактором эффективного управления цепочками поставок. Однако, наряду с финансовым состоянием компании, руководители, а иногда и государственные органы

обеспокоены социальными и экологическими аспектами ведения бизнеса. Сегодня давление со стороны заинтересованных сторон, среди которых потребители, инвесторы, государственные органы, сотрудники привело к разработке стратегического подхода к управлению цепочками поставок на основе операционной устойчивости. Устойчивость основана на трех аспектах: социальной, экологической и финансовой деятельности. Многие эксперты предсказывают, что в ближайшем будущем устойчивые цепочки поставок станут неотъемлемой частью всех существующих цепей поставок и операций [21].

Все больше компаний признают, что устойчивость становится ведущим индикатором долгосрочных экономических результатов, наряду с традиционными финансовыми показателями. Кроме того, все больше потребителей начинают осознавать экологические и социальные последствия производства продуктов, которые они покупают. Специалисты в области устойчивых цепей поставок М.Д. Маркли (M.J Markley) и Л.Дэвис (L.Davis) в своей книге об устойчивости говорят, что в течение следующих нескольких десятилетий устойчивое развитие будет представлять собой одно из самых больших возможностей во всей истории коммерции». Устойчивость в управлении цепочками поставок – это корпоративная ответственность во всех операциях, минимизация отходов, признание социальной ответственности компании за своих сотрудников, производство продуктов при минимальных или даже нулевых воздействиях на экологию [22].

Профессор из Индийского института Самир Ширивастава (Samir Srivastava) в Международном журнале менеджмента (International Journal of Management Reviews) опубликовал статью, которая называлась «Зеленое управление цепями поставок: обзор современной литературы» (Green Supply Chain Management: A state of the art Literature Review). Это была одна из первых статей, затрагивающих устойчивое развитие цепи поставок. Автор дает определение, говоря о том, что устойчивые цепочки поставок – это идеально построенные логистические цепи или цепи поставок с точки зрения экологии,

отходов, риска негативного воздействия на окружающую среду. Сегодня существует растущая потребность в экологически обоснованном выборе при управлении цепью поставок. Устойчивость внутри цепи все чаще наблюдается среди крупных компаний или корпораций как необходимое условие для долгосрочной рентабельности инвестиций. Компании начинают отказываться от звеньев цепи, которые, с точки зрения экологической составляющей, более пагубны, хотя с экономической точки зрения они могут быть более эффективными. Устойчивая цепь поставок предлагает значительные конкурентные преимущества для технологических новаторов [23].

Организации, входящие в состав цепи поставок, «связаны» друг с другом посредством физических потоков и потоков информации. Физические потоки включают преобразование, движение и хранение товаров и материалов. Они являются наиболее заметной частью цепи поставок. Но столь же важны информационные потоки, они позволяют различным партнерам цепочки поставок, координировать свои долгосрочные планы, а также управлять потоками по всей цепи. Обобщая различные тезисы и определения устойчивой цепи поставок можно сформулировать следующее определение. Устойчивые цепи поставок – это четкие структурированные отношения между партнерами, которые связаны с поставкой продуктов (материалов) где затрагиваются экономические, социальные и экологические аспекты, которые в свою очередь активно развиваются и совершенствуются [24].

1.4 Организация устойчивых цепей поставок: зарубежный опыт

Цепи поставок представляют собой важные связи, соединяющие между собой компанию и её контрагентов. Решение некоторых проблем, в том числе и экологических, в прошлом заключалось в снижении затрат, обеспечении поставок точно в срок, сокращении сроков перевозки. В наши дни потребители все больше и больше уделяют внимание экологически чистым продуктам. Это заставляет компании изменить подход к созданию своего продукта,

формировать цепь поставок на принципах устойчивости. Для многих компаний, самая большая задача в повышении устойчивости сводится, к сокращению выбросов углерода. Например, до 60% выбросов углекислого газа происходит в цепочке поставок производственных компаний, для предприятий розничной торговли, эта цифра ближе к 80% [25].

Потребители, партнеры, а также другие заинтересованные стороны требуют от своих контрагентов большей ответственности в ведении бизнеса. Если компания увеличит прибыль посредством улучшения цепи поставок, то она создаст устойчивое конкурентное преимущество.

Так, например, группа компаний ИКЕА (IKEA Group) собирается инвестировать 1,1 млрд. долларов в лесное хозяйство и в компании, которые занимаются разработкой технологий по переработке отходов, возобновляемых источников энергии и биоматериалов в рамках производственной цепи розничного гиганта. Цель инвестиций – обеспечить долгосрочную поставку экологически чистых материалов для производства своей продукции.

ИКЕА уже инвестировала \$ 1,6 млрд. долларов в область возобновляемых источников энергии, в том числе с 2009 активно используются ветряки и солнечные панели. Кроме того, компания, по данным на 2016 финансовый год, перерабатывает 88,7% ее общих эксплуатационных отходов, за счет рециркуляции и переработки. Эти усилия оправданы и с экономической точки зрения. Руководство ИКЕА утверждает, что общий объем поступлений в течение 2016 финансового года достиг \$ 37 млрд. долларов, что на 7,4 % больше по сравнению с прошлым годом. Такой рост они связывают с применением альтернативной энергии и переработки вторичных ресурсов [26].

Президент ИКЕА лично следит за тем, чтобы глобальные цепи поставок компании были сформированы исходя из принципов устойчивости. Он заявил, что есть три основных драйвера устойчивых закупок:

1. Управления рисками. Компании нуждаются в долгосрочных поставках материалов для производства своей продукции. Сбои в цепочке поставок напрямую влияют на прибыль. Компания не может производить продукты,

потому что она не имеет необходимых запасов материалов. Тем самым образуется недополученная прибыль, она же расход. Такая потеря может привести к долгосрочному ущербу и удару по репутации бренда.

2.Предсказание стоимости. Обеспечение экологически безопасных материалов помогает предотвратить рост затрат, связанный с преобладанием спроса над поставками.

3.Лидерство. Это драйвер наблюдается в примере, где после повышения стоимости бренда для конечных потребителей, компания позиционируется как лидер в этом пространстве.

В компании ИКЕА больше всего используют продукцию из дерева и хлопка. Компания ИКЕА ежегодно публикует отчеты. В отчетах содержится информация о работе группы компаний ИКЕА в социальной и природоохранной сферах, а также рассказывается о том, как далеко человечество продвинулось на пути достижения поставленных целей. Согласно последнему отчету об устойчивом развитии, весь хлопок который ИКЕА использует в своих продуктах выращен в рамках концепции устойчивости, т.е. с использованием таких методов ведения сельского хозяйства, которые улучшают экономическое положение фермеров и помогают сохранить окружающую среду [27].

В 2016 финансовом году, ИКЕА использовала на 61% больше древесины из более устойчивых источников, чем в прошлом году. Для достижения 100 процентов к 2020 году, компания должны работать с другими поставщиками [27].

Около 1 млрд. евро ИКЕА направит на устойчивое развитие лесного хозяйства, это позволит ей уменьшить нагрузку на бизнес, связанную с налогами на вырубку лесов. Один из способов ИКЕА и других компаний, в том числе Эппл (Apple Inc.), сделать это за счет инвестиций в выращивание лесов. Это позволит компаниям управлять лесным хозяйствам ответственно, в то же время, обеспечивая надежный источник древесины для продукции и упаковочных материалов [27].

Исполнительный директор ИКЕА отметил, что поставка древесины из «устойчивых» лесов не только хорошо влияет на бренд компании, но и на бизнес. Он также говорит о том, что ИКЕА, являются крупным потребителем древесины, а значит необходимо обеспечить устойчивость в первую очередь своих собственных производств. Необходимо инвестировать в компании, которые занимаются поставкой и выращиванием древесины в рамках концепции устойчивого развития. Кроме социально-экономических преимуществ деятельности таких компаний существует и экономическая, которая выражается в уменьшении издержек в результате использования переработанных материалов [27].

В 2017 году ИКЕА выдвигает на первый план продукты, которые произведены в условиях принципов экономики замкнутого цикла. Они включают переработку отходов пластика, который скапливается в магазинах ИКЕА, производство кухонных гарнитуров изготовленных из переработанной древесины, производство фольги из переработанных бутылок. Использование вторичного сырья выгоднее, кроме того, это позволяет потреблять меньше энергии, а значит, производит меньше выбросов.

ИКЕА – огромная компания, которая без труда может вложить 1 млрд. долларов в устойчивое управление цепочкой поставок. Многим компаниям такие инвестиции не по силам, но есть несколько простых шагов, которые может предпринять любая компания для повышения устойчивости.

Среди таких шагов необходимо отметить:

1. Поиск и устранение рисков, которые могут появиться в будущем.
2. Дополнение старых показателей устойчивости взамен изобретения новых.
3. Принятие комплексного подхода к управлению рисками и распространение передового опыта.

Рассмотрим успешный пример построения устойчивых логистических цепей поставок другой известной компании. Компания Волмарт (Walmart) — крупнейшая в мире розничная сеть, в которую входит (по состоянию на 2012

год) более 10130 магазинов в 27 странах мира. В их числе, как гипермаркеты, так и универсамы, продающие продовольственные и промышленные товары. Стратегия сети включает в себя такие слагаемые как максимальный ассортимент и минимальные, стремящиеся к оптовым, цены. [28], [29].

Компания Волмарт в 2014 году возглавила мировой рейтинг розничной торговли (Global Powers of Retailing) который ежегодно составляет аудиторская компания Делойт (Deloitte). На Волмарт приходится 10% общей выручки всех участников Топ-250. Торговая выручка в 2016 году ритейлера составила 485,6 млрд. долларов [30].

Руководство компании Волмарт поставило цель в 2 раза увеличить эффективность логистики. Для достижения цели были разработаны две задачи:

1. Уменьшение количества пройденных миль.
2. Более эффективная загрузка трейлеров.

В 2009 году компания улучшила логистику на 60%. Было выявлено более 77 млн. случаев, когда трейлер можно догрузить ещё, и ликвидировано более 100 миллионов километров. Это привело к тому что выбросы CO₂ сократились на 145 тыс. тонн. Компания ведёт учет эффективности логистики. Она рассчитывается путём деления пройденных миль на галлон топлива [30].

У Волмарт есть несколько значительных целей в рамках устойчивого развития, среди которых:

1. Потреблять энергию только из возобновляемых источников;
2. Создать безотходное производство;
3. Реализовывать продукты, которые произведены с заботой о природе;
4. Повышать прозрачность (открытость) цепи поставок, при тесном взаимодействии с поставщиками [30].

Давление на поставщиков со стороны Волмарт, с каждым годом увеличивается. Цель Волмарт: обеспечить потребителя «Экологически чистыми» продуктами, которые доставлены на основе принципов устойчивых логистических цепей. Волмарт создала свой собственный способ ранжирования

поставщиков по степени их устойчивости. В компании назвали это индексом устойчивости. Он включает более 700 показателей. Индекс устойчивости используется Волмарт в розничной торговле для отбора поставщика. Отбор производится путём их ранжирования в списке. Контракт на поставку Волмарт заключает лишь с тем поставщиком, чья цепь поставок сформирована с максимальной устойчивостью. Таким образом, рейтинг стимулирует производителей и поставщиков производить свои продукты в рамках концепции устойчивого развития и формировать свою цепь с максимальной заботой о социуме, экологии и экономике [31].

В январе 2010 года компания начала тестовую программу, предлагая многоразовые мешки в Калифорнии за 15 или 50 центов в зависимости от размера. Цель – уменьшить количество продаваемых пластиковых пакетов, уменьшив тем самым отрицательное воздействие на экологию.

Даже в первые годы своего существования, управление цепочками поставок Волмарт было успешно. Основатель компании Сэм Уолтон, перед открытием первого магазина Валмарт в штате Арканзас в 1962 году, выборочно приобретал товар и транспортировал его непосредственно в магазины. Можно утверждать, что первые принципы устойчивой цепи поставок появились в Волмарт более 50 лет назад. Непосредственно инновационная цепь поставок Walmart началась с того момента когда компания удалила несколько звеньев в своей цепи поставок. В 1980 годы, Walmart начала работать непосредственно с производителями. Это делалось для того, чтобы сократить расходы и более эффективно управлять цепочкой поставок. Впоследствии производители стали отвечать за качество и количество своего продукта. Теперь ритейлер был уверен, что со 100% вероятностью все заказы будут удовлетворены производителями.

В 1989 году Волмарт был назван ритейлером десятилетия. Распределения затрат оценивалось в 1,7% от стоимости реализованной продукции, это намного превосходило конкурентов, таких как: Кмарт (Kmart)

3,5% и Сирс (Sears) 5%. С тех пор логистическая цепь поставок компании стала еще более эффективной [31].

Ритейлер приступил к созданию стратегической ресурсной базы, для того, чтобы найти поставщиков, которые будут поставлять продукты по лучшей цене. Кроме того поставщики должны гарантировать, что они могут удовлетворить спрос. Затем компания устанавливает стратегические партнерские отношения с большинством своих поставщиков, предлагая им возможности для долгосрочных и больших объемов закупки в обмен на минимально возможные цены. Основой всего этого в Волмарт называют сотрудничество. Каждый участник сделки, а именно ритейлер и поставщик стали успешными благодаря именно сотрудничеству [31].

В Walmart существует технологии, позволяющая отслеживать количество товара на полках, что позволяет им сократить расходы.

Например, Волмарт реализовала идею универсального штрих кода продукта, в котором информация о количестве товаров сразу же собирается и анализируется в магазине. Затем компания разработала гигантскую базу данных Ритэйл Линк (Retail Link). Благодаря глобальной спутниковой системе, Ритэйл Линк подключается к аналитическим центрам и отображает в реальном времени данные о продажах из кассовых аппаратов и распределительных центров Волмарт [31].

Поставщики и производители в рамках цепочки поставок синхронизируют, планируют и прогнозируют продажи. Каждое звено в цепи вовлечено в прогнозирование с помощью информационных технологий, которые включает центральную базу данных, на уровне магазина и спутниковую сеть.

Многие компании для усовершенствования логистических цепей поставок прибегают к помощи третьих лиц. Однако Волмарт делает всё это сама. Такой подход означает частое, неформальное сотрудничество между магазинами, распределительными центрами и поставщиками при менее централизованном контроле. Кроме того, путем отслеживания

потребительского спроса, Волмарт всегда знает, что необходимо потребителю. Это позволяет продавать то, что хочет потребитель, а не то, что хочет ритейлер.

В последние годы ритейлер использует специальные радиочастотные штрих коды. Такой код в компании его называют РФИД (RFID). Благодаря ему товар можно отсканировать на большом расстоянии. Это технология была введена для отслеживания поддонов с товарами, которые приходят в распределительный центр. Волмарт поощряет своих поставщиков, которые используют технологию RFID.

По мнению исследователей из Университета штата Арканзас, после внедрения технологии RFID в цепи поставок, все запасы снизились на 16%. Исследователи также отметили, что товары с радиоэлектронными штрих кодами обращаются в 3 раза быстрее, нежели те, где используется технология обычного штрих кода [32].

Стратегия управления цепью поставок Волмарт дает несколько устойчивых конкурентных преимуществ, среди которых:

1. Снижение себестоимости продукции;
2. Снижение затрат на балансовой стоимости запасов;
3. Повышение разнообразия и выбора в магазине;
4. Выгодные цены для потребителя.

Поскольку технологии развиваются, то Волмарт продолжает фокусироваться на инновационных процессах и системах которые позволяют улучшать ее цепочку поставок и достигать еще большую эффективность. [32].

Компания Проктер энд Гэмбл (Procter & Gamble) является еще одним примером построения успешных, устойчивых цепей поставок. Проктер энд Гэмбл – американская транснациональная компания, один из лидеров мирового рынка потребительских товаров. Компания занимает 22 место в списке Fortune 500 и является одной из ведущих компаний США по объёму прибыли и рыночной капитализации. Общая численность персонала компании около 130 тыс. сотрудников в 80 странах. Капитализация компании достигает почти

218 млрд. долларов. Проктер энд Гэмбл занимает 10% глобального косметического рынка [33].

Проктер энд Гэмбл сформировало ряд целей в рамках устойчивого развития, среди которых такие как:

1. Создание продуктов питания с помощью 100% возобновляемых источников энергии;
2. Создание упаковки переработанных материалов;
3. Минимизация бытовых отходов;
4. Разработка продуктов, которые удовлетворяют потребителя, и в то же время сохраняют ресурсы планеты.

Компания реализует концепцию устойчивости по всей цепочке поставок от производства до готового товара в рамках постоянного взаимодействия с поставщиками [33].

Для использования 100 % возобновляемых и/или перерабатываемых материалов для упаковки, компания ищет новые источники и сырьё. Например, наличие безотходной цепи поставок потребует новых взаимодействий с поставщиками. Компания хочет, чтобы все отходы, которые получаются при производстве продукции не шли на мусорные полигоны, а были вновь использованы. В Проктер энд Гэмбл трепетно относятся к подходу под названием «Жизненный цикл продукции». Такой подход требует, чтобы компания отобразила весь жизненный цикл продукта и проанализировала влияние каждого звена в цепи на окружающую среду. Если какой-либо шаг в цикле не обеспечивает положительного экологического воздействия, компания будет пытаться найти новые пути и технологии, которые позволят улучшить воздействие. Например, Проктер энд Гэмбл активно сотрудничает с Всемирным фондом дикой природы для восстановления лесов, которые вырубаются для производства некоторых продуктов, производимых корпорацией [33].

Цель Проктер энд Гэмбл в области устойчивых цепей поставок это непосредственное улучшение качественных, а также экологических

характеристик самой цепи. Это достигается сотрудничеством, обменом идеями для создания более «устойчивых» продуктов для потребителя [33].

Компания надеется разработать новый отраслевой стандарт для оценки цепочки поставок и поощрять своих поставщиков, которые уже используют принципы устойчивости в своих цепях поставок. Кроме того, компания предъявляет необходимые критерии отбора к своим поставщикам, в том случае если поставщики не соблюдают эти критерии (принципы), корпорация не будет с ними сотрудничать. Ниже приведены некоторые критерии отбора поставщиков:

1. Соблюдение действующего законодательства своей страны;
2. Пресечение взяточничества;
3. Уважение прав человека;
4. Ограничение на работу детей, заключенных, подневольный труд и телесное наказание;
5. Полное отсутствие притеснения, дискриминации, физического или психического наказания, или другие злоупотребления;
6. Обеспечение безопасных условий труда;
7. Выполнение всех экологических норм, правил и законов страны-поставщика.

Корпорация Проктер энд Гэмбл объявила о том, что к 2020 году будет использовать 100% перерабатываемых материалов при производстве всей продукции, а также упаковки. Кроме этого одна из главных целей компании – это заменить 25% используемой нефти аналогичными возобновляемыми источниками энергии. Проктер энд Гэмбл провела подробный анализ используемых нефтепродуктов, получаемого сырья на его основе, а также определила материальные классы для некоторых продуктов производимых с использованием нефти. Всё это поможет достичь цель в короткие сроки. Одним из успешных примеров к достижению такой глобальной цели является переход от «нефтяного» пластика к «растительному». Из биоразлагаемых растений был получен пластик. Сегодня такой пластик применяется в шампунях Пантин

(Pantene), где бутылка произведена с использованием до 45% растительных материалов (за исключением крышки). Такую бутылку компания начала реализовывать в Западной Европе и США в 2011 году. В 2013 году бутылка появилась в России, Турции и Польши [33].

За последние пять лет, Проктер энд Гэмбл усилило свое сотрудничество с Всемирным фондом дикой природы (World Wild life Fund). Так в Бразилии Проктер энд Гэмбл и Всемирный фонд дикой природы, помогают разрабатывать системы финансовой помощи для мелких землевладельцев при получении сертификата качества выдаваемого при производстве древесины лесным попечительским советом. Такая устойчивая цепь поставок должно помочь решить две новые задачи, связанные с использованием Проктер энд Гэмбл древесины:

- Использование при производстве ткани, полотенец, впитывающих гигиенических средств древесину из сертифицированных источников. Руководитель компании утверждает, что 40% от девственного древесного волокна, используемого при производстве ткани и полотенец, будет иметь сертификацию Лесного попечительского совета (FSC).
- К 2020 году вся бумажная упаковка будет произведена из переработанной макулатуры, либо из сертифицированной древесины.

Таким образом, Проктер энд Гэмбл ставит во главу своих целей экологические составляющие, а также принципы устойчивости, в том числе и устойчивость с партнерами и поставщиками [34].

Устойчивое управление цепями поставок сегодня, это сложный и трудоемкий процесс, который пока могут позволить себе только крупные корпорации. Но не стоит полагать, что небольшие предприятия в силу отсутствия средств не способны создать устойчивую цепь поставок. Важен сам принцип устойчивости, её основополагающие подходы, а они не требуют от компаний глобальных материальных затрат. Небольшая компания и транснациональные корпорации несут разную нагрузку на природу, имеют разные уровни ответственности и имеют совершенно разные по своей

сложности цепи поставок, поэтому их не стоит сравнивать. Однако стоит отметить, что внедрение концепции устойчивого развития необходимо для компаний любого масштаба т.к. повсеместное внедрение основополагающих принципов концепции приведет к глобальному, всемирному устойчивому развитию экономики, кроме того принесет компаниям дополнительные финансовые поступления [35].

В современном мире компании любых масштабов заинтересованы в стабильном получении прибыли в долгосрочной перспективе, но без устойчивой цепи поставок им не добиться этой цели. Любое происходящее явление внутри цепи при её неустойчивом состоянии выведет всю систему из равновесия и, как следствие, компания понесет убытки. Необходимо связать экологические, социальные и финансовые цели, в рамках более широкой стратегии обеспечения устойчивости бизнеса. В таком случае цепь поставок будет сформирована в условиях устойчивости и будет готова к внешним шокам [36].

2 Теоретические предпосылки внедрения контрактной системы как элемента устойчивых цепей поставок в рамках концепции устойчивого развития

2.1 Контрактная система как инструмент обеспечения устойчивого развития

Устойчивая цепь поставок, как отмечалось ранее, основана на принципе триединства, т.е. единства социальных, экологических и экономических показателей. Невозможно достичь устойчивости в цепи поставок игнорируя один из принципов. В концепции устойчивого развития предполагается, что вместе с социально-экономическими и экологическими трансформациями произойдет переход к новой цивилизации. Таким образом, концепция устойчивого развития охватывает макроуровень т.к. она предполагает переход к новой форме цивилизации в рамках всей экономики. В каждой отрасли экономики необходимо добиться устойчивости, гласит принцип устойчивого развития. Устойчивая цепь поставок является одним из большого количества элементов, благодаря которому можно достичь общей устойчивости экономики. Автором настоящей работы были сформулированы уровни устойчивости.

На рисунке 6 приведены уровни устойчивости. В центре находится устойчивость макроуровня, т.е. концепция устойчивого развития экономики. Достичь устойчивости на макроуровне можно лишь в том случае, если будет достигнута устойчивость на мезоуровнях, которая в свою очередь достигается посредством устойчивости на микроуровне. Микроуровень предполагает отдельные проекты (инициативы) которые способствуют формированию устойчивости на мезоуровне. По мнению автора, общую устойчивость в экономике можно достичь лишь при переходе от частного к общему, т.е. первоначально необходимо сформировать устойчивость в

рамках отдельных проектов. Далее будет подробно, изучена контрактная система, которая в свою очередь является отдельным проектом, находящимся на микроуровне. Посредством этого проекта может быть достигнута устойчивость на мезоуровне т.е. в цепи поставок. Устойчивость в цепях поставок будет способствовать достижению общей устойчивости в экономики. Необходимо отметить, что достижение устойчивости в цепи поставок на мезоуровне является, одним из миллионов факторов способствующих достижению устойчивого развития экономики. Ошибочно полагать что, добившись одной только устойчивости в цепях поставок экономика будет функционировать в рамках концепции устойчивого развития. Для достижения глобальной мировой устойчивости необходимо чтобы каждое действие, в том числе и действие отдельно взятого индивида происходило с учетом принципов триединства.

Таким образом, контрактная система является одним из инструментов, способствующим достижению устойчивого развития экономики. В данной работе контрактная система будет рассматриваться применительно к сельскому хозяйству т.к. именно эта отрасль экономики, по нашему мнению, в данный момент находится в рамках антиустойчивого или нестабильного развития вызванного внешними шоками.

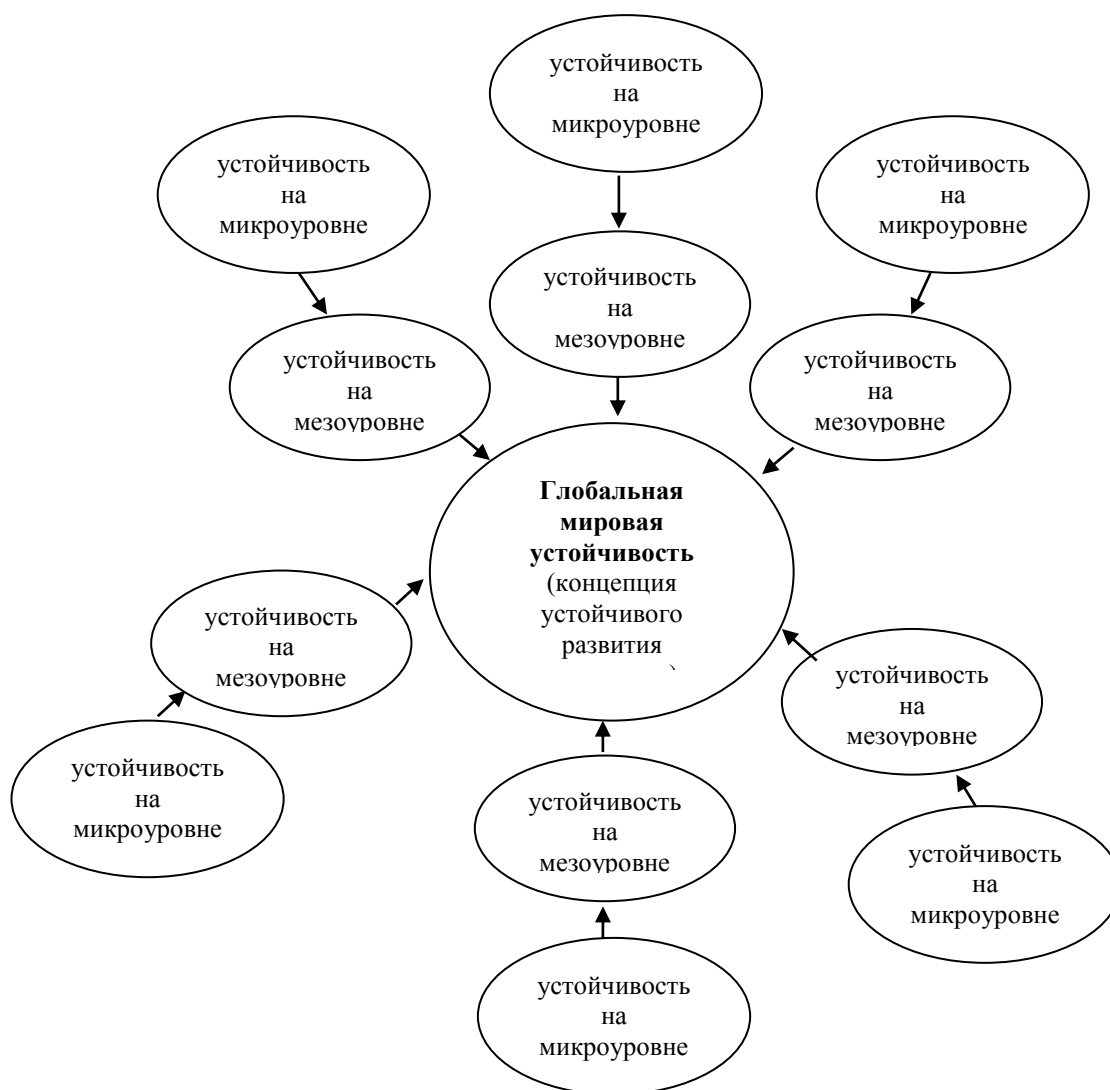


Рисунок 6 - Уровни устойчивости

Так, внешнеторговый оборот в январе-декабре 2015 г. составил 533,6 млрд. долларов, уменьшившись на 33,8 % относительно января-декабря 2014 г., при этом экспорт снизился на 31,8 %. Министерство сельского хозяйства сообщает, что Россия в 2015 году снизила экспорт сельхозпродукции до \$9,7 млрд. против \$11,7 млрд. в 2014 году. Такие проблемы существуют на макроуровне. Однако на микроуровне, в силу либерализации, глобализации и расширения агробизнеса существует опасность того, что мелкие фермеры столкнутся с трудностями в рамках рыночной экономики. А ведь именно они являются важнейшей составляющей в системе обеспечения продовольственной безопасности каждого региона [37].

Без крупных агропромышленных компаний Россия не сможет достичь роста экспорта сельскохозяйственной продукции, но и мелкие

фермерские хозяйства составляют основу сельского хозяйства России. Конкуренция со стороны крупных агропромышленных холдингов ставит вопрос о дальнейшем функционировании мелких фермерских хозяйств, семейных ферм и крестьянско-фермерских хозяйств. Таким образом, устойчивое развитие сельского хозяйства в России может быть под угрозой.

Обратимся к мировому опыту. Опыт в формировании устойчивого развития разных стран показывает, что семейная ферма – это основа аграрной экономики. Так, например, в Соединенных штатах Америки (США) количество ферм составляет 2,2 млн. единиц. Они владеют 89% всех земельных участков. Средний размер участка – 168 га [38].

В Германии в сельском хозяйстве насчитывается более 90% семейных ферм. Количество ферм равно 300 тысячам, а средний размер участка – 49 га. В Финляндии, сельское хозяйство представлено не крупными агропромышленными компаниями, а только семейными фермами. Их количество равно 60 тысяч, а средний размер земли - 38 га [38].

В вышеперечисленных странах ставка делается на малые семейные фермы или мелкие крестьянские хозяйства. Такая модель считается эффективной. Например, в Россию импортируются молочные продукты в количестве 27 700 тонн на 1 октября 2013 г. Больше всего из Финляндии - 12,2 тысяч тонн, где сельское хозяйство по большей мере представлено мелкими фермерами. На ферме в среднем 29 коров. Характерно, что один из Европейских лидеров по производству молочной продукции - финская компания Валио (Valio), имеющая оборот более 2 млрд. евро, является кооперативным объединением, также как и голландский Кампина (Campina) с ежегодным оборотом 3,5 млрд. евро, и другие известные пищевые корпорации фактически являются кооперативными объединениями. Они созданы на основе семейных ферм. Семейная ферма там является социальной и государственной ценностью. Не случайно в польской Конституции статья 23 буквально звучит так: «Основу сельскохозяйственной системы государства является семейная ферма» [39].

К сожалению, сегодня в России мелкие фермеры испытывают ряд проблем, среди которых:

- недостаток надежных и экономически эффективных ресурсов;
- проблемы с получением кредита;
- коррупция и бюрократия;
- преобладание крупных агропромышленных компаний;
- проблемы с реализацией продукции;
- не налаженная структура сбыта;
- устаревшее технологическое оборудование на фермах или его отсутствие [40].

Однако сегодня есть решения этих проблем – контракт (contracting food). Контрактная система является одним из инструментов обеспечения устойчивого развития, как сельского хозяйства, так и всей экономики в целом.

Контрактная система – это элемент устойчивой цепи поставок, которая в свою очередь является одним из факторов устойчивого развития экономики. Контрактная система становится более значимой, если цепь поставок компании охватывает несколько государств. Благодаря использованию контракта, цепь поставок характеризуется стабильными и долгосрочными отношениями, более высоким уровнем взаимозависимости и кооперации, снижает риски оппортунизма между агентами, находящимися в разных странах.

Согласно опубликованным данным ВЦИОМ, в 2015 году в России 39 процентам семей не хватает средств даже на продукты питания. По данным Росстата, с января по сентябрь 2015 года число бедных в России достигло 20,3 млн. человек. Таким образом, 14 процентов от общего населения жителей России имеют доходы ниже прожиточного минимума, что позволяет автору говорить о наличии проблем связанных с продовольственной безопасностью. В данной работе под термином продовольственная безопасность понимается способность общества и

государства обеспечивать доступность продуктов питания в количестве, необходимом для нормального функционирования человеческого организма. Существующие проблемы в продовольственной безопасности России также отражает и внешнеторговый оборот. Так, в январе - декабре 2015 г. внешнеторговый оборот уменьшился на 33,8 процента относительно января-декабря 2014 г., при этом экспорт снизился на 31,8 процентов. Министерство сельского хозяйства сообщает, что Россия в 2015 году снизила экспорт сельхозпродукции до 9,7 млрд. долларов против 11,7 млрд. долларов в 2014 году. В Томской области в июне 2016 года было произведено продукции сельского хозяйства на сумму 11978.2 млн. рублей, что на 8,2 процента меньше аналогичного периода 2015 года. В период с января по июнь 2016 года сельхозпродукции было произведено на общую сумму 7548.8 млн. рублей, что также ниже на 3 процента аналогичного периода 2015 года. Производство молока и молочных продуктов в Томской области сокращается, большая его часть завозится из соседних регионов. Так в 2010 году в хозяйстве всех категорий было произведено 177,1 тыс. тонн молока, в 2011 году 179,8 тыс. тонн, а в 2015 году только 140,3 тыс. тонн, т.е. сокращение составило более 20 процентов [41].

Проанализировав, выше приведённые данные, автором был сделан вывод, что в России существуют предпосылки к возникновению проблем связанных с обеспечением продуктовой безопасности и развитием сельского хозяйства. Ставиться под сомнения способность государства обеспечивать доступность продуктов питания для всего населения.

Одними из инструментов, способствующих развитию сельского хозяйства, по нашему мнению, является контрактная система (contracting food) как элемент устойчивого развития цепей поставок (Sustainable supply chain management). Смысл контракта для сельского хозяйства в том, что мелкие крестьянские фермы работают по заказу, это практически сводит на нет риски перепроизводства. В контракте оговорено количество

поставляемого сырья и его цена. Фермер уверен в том, что его продукция с большей вероятностью будет реализована по уже известной цене [42].

На рисунке 7, представленном ниже, приведен принцип функционирования контрактов в сельском хозяйстве. Согласно схеме, фермер и спонсор заключают контракт. В рамках контракта происходит производство, какой-либо сельскохозяйственной культуры. При производстве ведется мониторинг всего проекта. Важной составляющей всего проекта является государственная поддержка [42].



Рисунок 7 - Схема реализации контракта.

Контракты позволяют решить проблему реализации путем предоставления гарантий фермерам и обеспечения поставок покупателям.

В мире существует множество примеров успешности такого вида отношений.

Например, индийское подразделение компании Юнилевер (Unilever) заключило контракт с 400 фермерами на севере Индии для выращивания некоторых сортов томатов для пасты. Исследование проекта подтвердило, что урожайность томатов увеличилась. Увеличение произошло в результате – использования гибридных семян и наличие гарантированного рынка сбыта. Был проведен анализ урожайности продукции и доходов фермеров. В ходе анализа было установлено, что урожайность фермеров, которые выращивали томаты по контракту на 64% выше по сравнению с теми фермерами, что выращивали и реализовывали томаты на открытом рынке [43].

Контрактную систему в сельском хозяйстве следует рассматривать как партнерство между бизнесом и фермерами. Чтобы быть успешным, контракт требует долгосрочных обязательств с обеих сторон. Каждый участник контракта имеет положительные аспекты посредством его применения. Ниже автором приведены как преимущества, так и недостатки с которыми могут столкнуться спонсоры [43].

Преимущества для спонсоров, благодаря сельскохозяйственным контрактам:

- Стабильность качества продукции, нежели при покупке на открытом рынке;
- Стабильность поставок. Производство является более надежным, спонсор сталкивается с меньшими рисками;
- Работа с фермерами помогает избавиться от земельных налогов и сборов.

Проблемы, с которыми могут столкнуться спонсоры:

- Социальные и культурные ограничения могут повлиять на способность фермеров к производству определенной продукции спонсоров;

- Плохое управление и отсутствие консультаций с фермерами может привести к недовольству со стороны фермеров;
- Фермеры могут реализовывать продукцию в обход договоренностей со спонсором, тем самым нарушая условия контракта;
- Фермеры могут отвлечь кредитные средства, поставляемые спонсором на другие цели, тем самым снижая урожайность продукции;

Основным и главным преимуществом контрактов в сельском хозяйстве для фермеров является то, что спонсор, как правило, берёт на себя обязательство приобрести все продукты, выращенные в пределах определенного качества и количества. Контракты могут также предоставить фермерам доступ к широкому спектру управленческих, технических и информационных услуг, которые в противном случае могут быть недостижимыми. Фермеры могут использовать контрактное соглашение в качестве залога для кредитных организаций и коммерческих банков в целях финансирования затрат [43].

Преимущества для фермеров, благодаря сельскохозяйственным контрактам следующие:

1. Предоставление материалов и производственных услуг со стороны спонсоров;
2. Доступ к кредитам;
3. Внедрение новых технологий;
4. Повышение навыков и саморазвитие;
5. Гарантированный сбыт и фиксированное ценообразование;
6. Доступ к надежным рынкам.

Хорошо управляемое контрактное фермерство является эффективным способом для координации и стимулирования в сельском хозяйстве. Тем не менее, это некое соглашение между неравными сторонами: крупными компаниями, государственными органами или индивидуальными предпринимателями, с одной стороны, и экономически более слабыми фермерами с другой. Такой подход, может способствовать как увеличение

доходов фермеров, так и повышению рентабельности для спонсоров. Эффективное контрактное фермерство уменьшает риск и неопределенность для обеих сторон по сравнению с покупкой и продажей сельхоз культур на открытом рынке [43].

Контракт в сельском хозяйстве является элементом устойчивости на микроуровне. В результате использования контракта может быть достигнута устойчивость на мезоуровне т.е. устойчивость цепи поставок. При применении контракта цепь поставок характеризуется стабильными и долгосрочными отношениями, более высоким уровнем взаимозависимости и кооперации, снижается риск оппортунизма между агентами. Устойчивость мезоуровня повлияет на устойчивость макроуровня. Таким образом, контрактная система способствует достижению устойчивого развития экономики т.к. при её использовании потребности человека будут удовлетворяться, не нарушая целостности и стабильности природных систем.

2.2 Анализ моделей контрактной системы, внедренных в разных странах мира

Агропродовольственный сектор переживает процесс трансформации во всем мире. В настоящее время происходит переход от независимых рынков в сторону гораздо более плотно выровненной цепи поставок продуктов питания. Стабильность в цепи поставок обеспечивается контрактной системой. Такой способ кооперации зарекомендовал себя с положительной стороны во многих западных странах. Одно из главных преимуществ контракта это то, что благодаря ему можно минимизировать или даже свести на нет риски оппортунистического поведения. Под термином оппортунистическое поведение автор понимает такое поведение хозяйствующего субъекта, направленное на единоличное получение выгоды, в том числе и посредством обмана или мошенничества [44].

В рамках контракта спонсор уверен, что товар будет произведен, и он сможет передать его следующему участнику цепи. В таком случае цепь поставок будет функционировать в рамках четких контрактных отношений. Успешность контрактной системы в сельском хозяйстве подтверждает опыт Финляндии, США, а также некоторых других стран.

На рисунке 8 приведены данные о использовании контрактов Финскими фермерами, Из рисунка следует, что 82% ферм выращивающих свиней и 91% молочных ферм используют контракты. Из всей пшеницы около 46% выращивается с использованием контрактов [45].

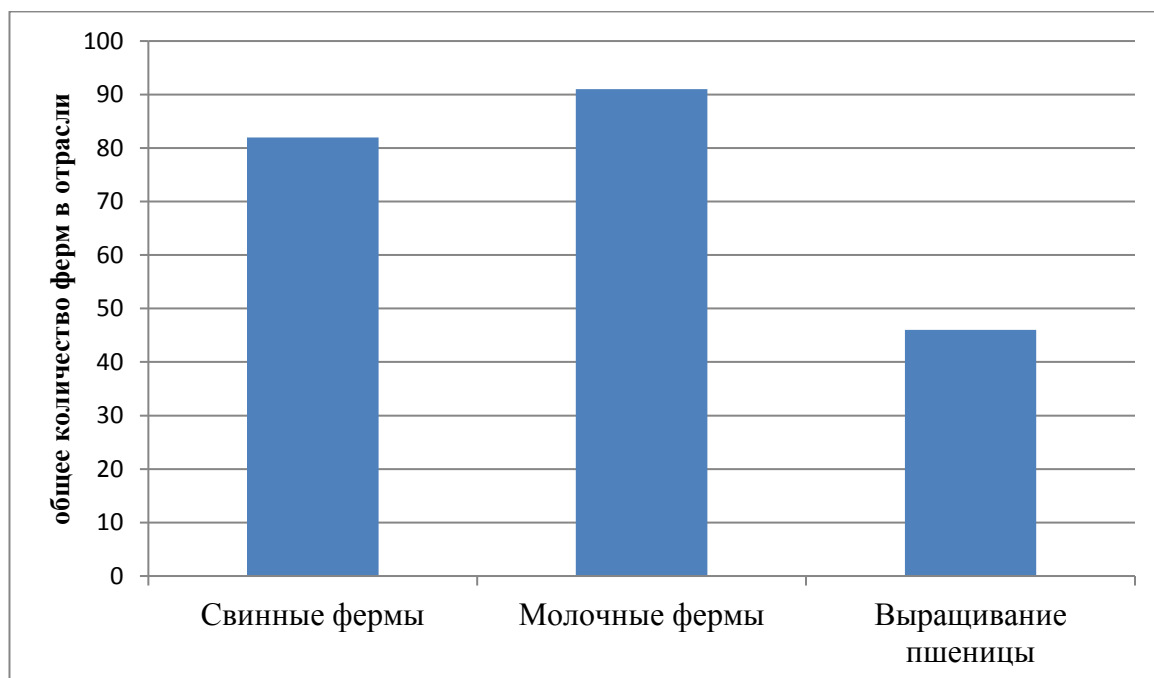


Рисунок 8 - Использование контрактов некоторыми фермами Финляндии [45]

В Финляндии контракты в сельском хозяйстве существуют на уровне государства. Государственные органы проводят исследования в области качества, количества, степени исполнения контракта и на этой основе делают выводы об использовании контрактов в сельском хозяйстве. Кроме этого проводится популяризация данного вида отношения, как среди фермеров, так

и среди спонсоров. Государство в данном случае является некой движущей силой на пути к четко выстроенной цепи поставок продуктов питания [45]

Таблица 2 – Использование контрактов фермерами некоторых стран от общего количества ферм в процентах [46]

	Япония		Финляндия		Словакия	
	2005 г.	1995 г.	2006 г.	1995 г.	1995 г.	2006 г.
<i>культуры</i>	Нет данных	Нет данных				
пшеница	Нет данных	Нет данных	46	30	6,3	80-90
кукуруза					14,7	80-90
фрукты	12,4	6,6			41,2	<25
овощи	17,2	10,4			22,1	
<i>Домашний скот</i>						
Домашняя птица	45,7	49			49,3	
Свинина	25,6	26,9	82	69	12,7	>90
Говядина	8,9	9,1	42	60	1,4	>90
<i>Молочные продукты</i>	15,6	16,9	91	84	29,5	100

Анализируя приведенную выше таблицу можно наблюдать, что в Финляндии практически все производство молока и молочной продукции происходит посредством контрактов. Успех финской молочной отрасли обеспечен также за счет мелких фермерских хозяйств. В настоящее время, Финское сельское хозяйство основано на семейных фермах и сегодня оно переживает некоторые изменения. В 2011 году семейные фермы составляли более 88 % всех хозяйств Финляндии. В период с 1990 по 2011, количество активных хозяйств сократилась с 130000 до 62000. В то же время, средний размер фермы увеличился с 17 до 37 гектаров пахотной земли. Площадь обрабатываемых земель в качестве пахотных земель с 1990 года сократилось примерно на 5 %. В 2011 году, культивируемая площадь пахотных земель была 22,490 км², что составляет примерно 7,4 % от общей площади земель [47].

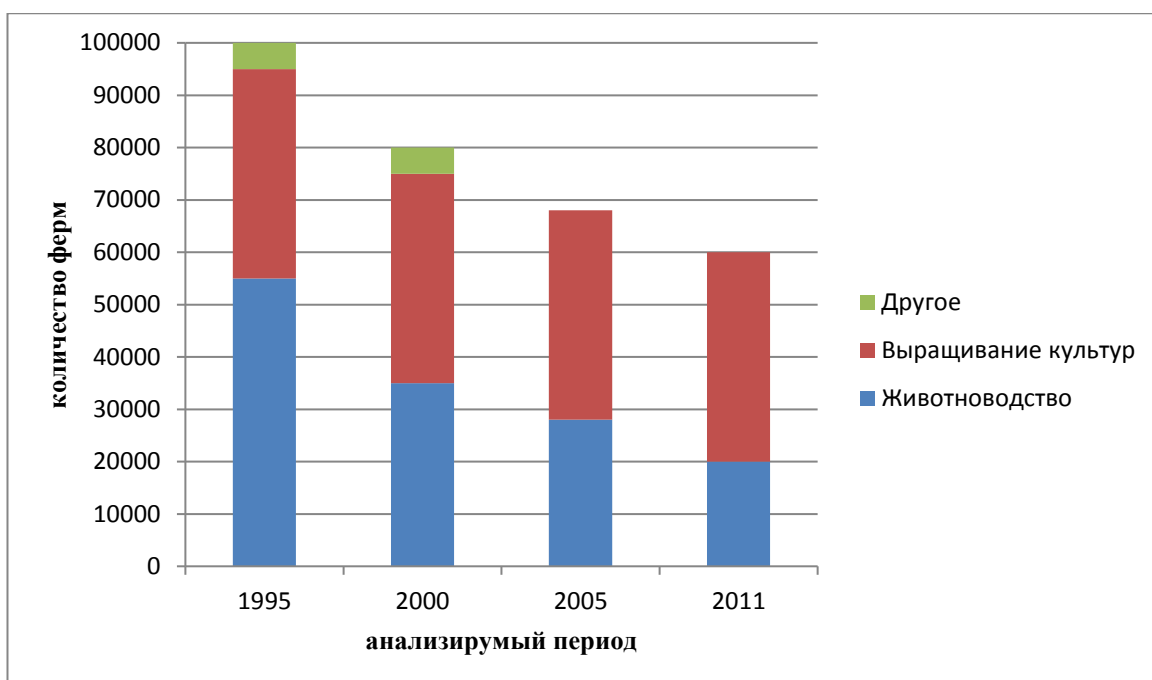


Рисунок 9-Количество ферм в некоторых секторах сельского хозяйства Финляндии в 1995-2011 г [47]

Молочные продукты являются основой финского сельского хозяйства. Более 17% всех ферм Финляндии заняты в производстве молока и молочных продуктов. Приблизительно 6 % фермерских хозяйств специализируются на производстве говядины, 4 % на свиноводстве и 4 % на птицеводстве. Доля других отраслей производства, в частности оленеводства, овцеводства составляет около 6%. Около 7% всех фермы являются смешанными [47].

В 2011 году сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота и рыболовство вместе составляли порядка 2,9 % ВВП Финляндии. В 2011 году в сфере сельского хозяйства было занято 3,6% всего трудоспособного населения Финляндии. Таким образом, каждый 1% задействованных жителей в сельском хозяйстве даёт прирост ВВП на 0,8% [47].

Стоит отметить, что в России с 9,4% занятых в сельском хозяйстве вклад в ВВП составляет порядка 4%, что в пересчете на 1% жителей равно 0,4% ВВП. Необходимо отметить, что налоговая нагрузка в северных районах Финляндии для производителей молока более мягкая в силу климатических трудностей ведения сельского хозяйства [48].

Около 48% из всего сельского хозяйства Финляндии приходится на производство и дальнейший экспорт молока и молочных продуктов. Общая численность крупнорогатого скота в стране достигает 1,8 миллионов особей, притом, что в стране проживает 5,5 миллионов человек. Таким образом, каждый третий житель Финляндии имеет скот. При этом молочных коров здесь порядка 800 тысяч голов. В Россию импортируются молочные продукты в количестве 27 700 тонн на 1 октября 2013 г. И больше всего - из Финляндии - 12,2 тысяч тонн. Где сельское хозяйство по большей мере представлено мелкими фермерами. На ферме в среднем 29 коров. Характерно, что один из Европейских лидеров по производству молочной продукции - финская компания Валио, имеющая оборот более 2 млрд. евро, является кооперативным объединением. Для реализации своих продуктов финские фермеры объединяются в сбытовые кооперативы. Характерно, что Валио в момент своего основания была небольшим кооперативом, объединившим 17 фермерских хозяйств (а сегодня – более 13 тысяч) [49].

Контрактное производство имеет давние традиции в Финляндии. Оно является первым шагом на пути к более скоординированной пищевой цепи. В производственном контракте фермер и покупатель (спонсор) договариваются о количестве и разнообразии продуктов, которые будут производиться. В некоторых случаях это подобие так называемых форвардных контрактов, где цена оговорена заранее [49].

Для примера положительных тенденций контракта обратимся к зерновым культурам Финляндии. Производство зерновых в Финляндии имеет некоторые существенные отличия по сравнению со странами Европейского союза. В Финляндии издержки производства выше, в то время как средний уровень доходности ниже, размер фермы сравнению с ЕС меньше, что не позволяет экономить за счет эффекта масштаба, кроме этого существуют логистические барьеры. Однако решения вышеуказанных проблем было найдено. Около 80% зерновых, поступающих с финского рынка, выпускается под договорные отношения. Финский рынок зерновых

достаточно мал и сконцентрирован, так как там существуют лишь несколько крупных зерновых трейдеров и промышленных фирм покупающих зерновые культуры. На финском рынке зерновых культур, как правило, существует два бизнес-направления: логистические компании, занимающиеся поставкой не переработанного сырья и производство зерновых культур. В качестве спонсора в контрактном производстве зерна выступает перерабатывающая компания [49].

При использовании контрактов в сельском хозяйстве, в цепи поставок существует более сильный контроль качества сырья, его количества, а также условий доставки. Производство зерновых в Финляндии имеет некоторые специальные характеристики [49].

Основной проблемой при использовании контракта это риск недопроизводства. Особенно в Финляндии, где существуют высокие риски неустойчивого уровня производства, вызванного трудностями климата. Самым важным стимулом для фермеров является уверенность в сбыте. Основные проблемы для финских фермеров – это низкие урожаи и высокие издержки производства. Основные проблемы для спонсоров, это ценовой риск, а также количество и качество покупаемого сырья. Тем не менее, доля покупок зерновых культур с помощью контрактов составляет 70-90%, в зависимости от сорта зерна [49].

Контрактное производство является одним из способов усиления координации между фермерами и покупателями зерновых. Основная задача состоит в том, чтобы решить проблему мотивации между участниками. Она может быть решена с помощью эффективных стимулов и оптимального проектирования контракта [49].

Финская пищевая цепь обеспечивает потребителей с широким диапазоном безопасных, высококачественных продуктов и услуг. Пищевая цепь включает весь продовольственный сектор в целом: производители, переработчики, торговые сети, сферы общественного питания, потребители, государственные структуры и государственные надзорные органы все вместе

они делают Финляндию одной из сильнейших стран, в вопросах качества питания и сельскохозяйственных культур. Деятельность цепи поставок происходит в хорошем сотрудничестве между производителем и так называемым спонсором, который предпринимает новые меры по дальнейшему повышению надежности цепи [50].

Американское сельское хозяйство и сельская жизнь претерпели существенные изменения в XX веке. В начале века сельское хозяйство было достаточно трудоемким. Это выражалось в большом количестве мелких ферм, которые были очень диверсифицированы. В сельской местности проживало более половины всего населения США. Фермы использовали около половины рабочей силы США, наряду с 22 млн. рабочих животных и производя в среднем пять различных товаров. Сельскохозяйственный сектор экономики в XXI веке, выглядит совершенно иначе. Он сконцентрирован на небольшом количестве крупных, специализированных ферм. Сегодня в сельской местности проживает, менее четверти из всего населения США. Высокопродуктивные и механизированные фермы привлекают небольшое количество работников в сравнении с XX веком и используют только 5млн. тракторов вместо 22 млн. рабочих животных. В результате этого преобразования, сельское хозяйство США становится все более эффективным и способствует общему росту американской экономики [50].

Начиная, с 1900 года новые технологии в развитии сельскохозяйственной инфраструктуры, проявляются всё более заметно в сельском хозяйстве соединенных штатов Америки. Образовываются национальные рынки труда и капитала, товаров и услуг, растёт внутри фермерская кооперация и координация. Увеличивается потребительское влияние на качество сельскохозяйственного производства. Потребители стали более требовательны, спрос смещается в сторону продуктов произведенных с экологической и этической составляющей. Такие требования привели к тому, что стали образовываться новые отношения между производителями, переработчиками и розничными продавцами

продукции том числе возникли новые отношения и внутри всей цепи поставок. Одними из проявлений новых форм отношений в США являются заключение контрактов и вертикальная интеграция для поставок и контроля качества внутри цепи. Растущий интерес к экологически чистой продукции в США привел к тому, что в сельском хозяйстве была принята новая экологическая политика, которая включила в себя новые рынки сбыта экологически чистых продуктов. Программы такой политики переместились в сторону сохранения плодородия почвы и, в значительной степени направлены на повышение производительности ферм. Кроме того, рассматриваются проблемы водоснабжения и качества воздуха, защиты дикой природы, экологичности пищи, развития животных и животного мира все эти проблемы проявляются далеко от фермы [51].

С быстрыми темпами технологических инноваций и дифференциации продукции, контрактное фермерство стало неотъемлемым элементом современного сельского хозяйства [51].

Доля контрактов во всем секторе сельского хозяйства США в 1969 году составляла 11%, а в 2008 году уже 39% эти данные изображены на рисунке 10. Около 20% кукурузы и крупного рогатого скота и более 90% мяса птицы и сахарной свеклы производится в сельском хозяйстве США с использованием контрактов [51].

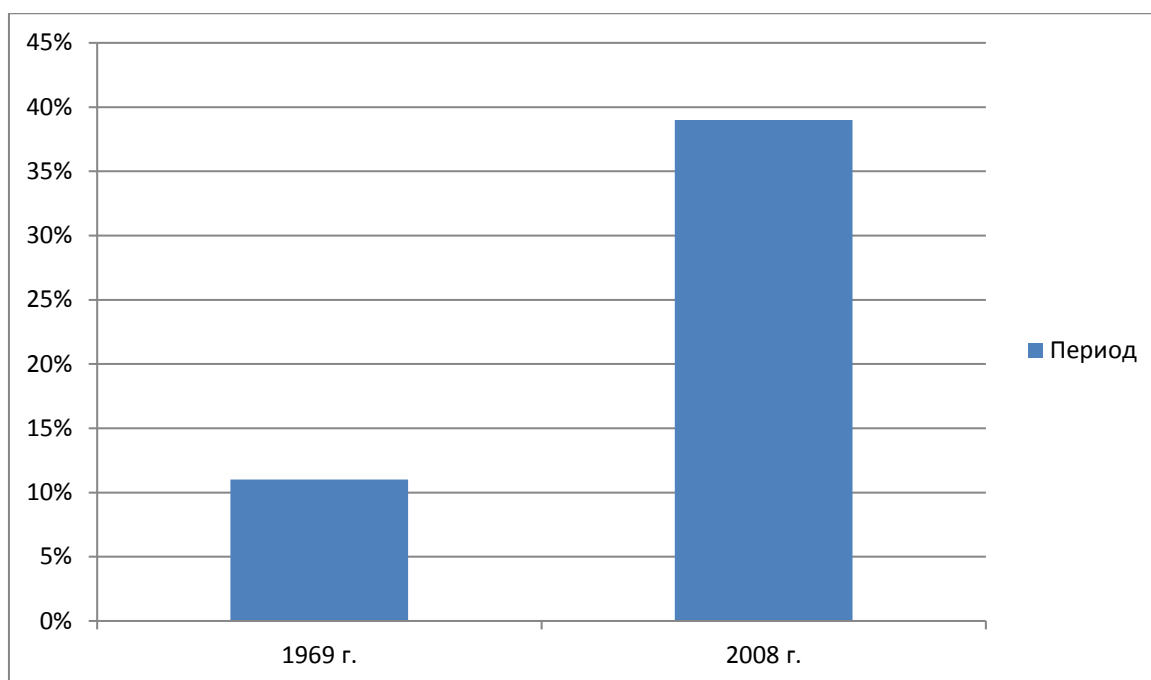


Рисунок 10 - Доля контрактов в сельском хозяйстве США [51]

Основной тип сельскохозяйственного предприятия США – капиталистическая ферма, производящая основную часть продукции на продажу. Преобладают семейные фермы, составляющие более 90 % от общего числа сельскохозяйственных предприятий и производящие почти 93 % валовой продукции отрасли. Большая часть таких семейных ферм приходится на индивидуальные фермы, хотя наряду с ними имеются также семейные корпорации и партнерства. Остальная часть продукции производится несемейными акционерными компаниями [51].

Как правило, каждая семейная ферма заключает контракт с той или иной компанией в системе агробизнеса. Компания снабжает ферму машинами, удобрениями, семенами, обеспечивает научно-методические консультации. Но она же указывает фермеру точные сроки сдачи продукции, ее размеры и качество. Опоздание со сроками поставок или невыполнение заданий по качеству грозит ему разрывом контракта и полным разорением. Одним из наиболее ярких примеров агробизнеса США может служить бройлерное хозяйство. Оно включает в себя инкубаторы и предприятие по убою и разделке птицы, принадлежащие крупным фирмам. Эти фирмы

закключают контракты с владельцами ферм на поставку кукурузы, соевых бобов для производства комбикормов, предоставляют им кредиты, а иногда и технику. С владельцами других ферм заключаются контракты на поставку яиц для инкубаторов [51].

Затем однодневные цыплята из инкубаторов передаются на откормочные птицефермы, где ручной труд почти не применяется: подогрев помещений, круглосуточное освещение, подача кормов полностью механизированы. Благодаря этому многие фермеры могут осуществлять уход за 50–60 тыс. цыплят. Через семь недель работники фирмы забирают цыплят и отвозят их на птицефабрики. Там происходит разделка, охлаждение и упаковка бройлеров. Каждый год в США выращивается более 5 млрд. бройлеров. В середине 1980-х гг. потребление бройлеров на внутреннем рынке США достигло 25 кг на 1 человека в год. Они обеспечивали примерно 30% всех поставок мясных продуктов [51].

Таблица 3. поголовье некоторых животных в сельском хозяйстве США [52].
в штуках

Тип	1997	2002	2007	2012
Крупный рогатый скот и телята	99 907 017	95 497 994	96 347 858	89 994 614
Свины	61 188 149	60 405 103	67 786 318	66 026 785
Овцы и ягнята	8 083 457	6 341 799	5 819 162	5 364 844
Бройлеры и другие мясные куры	1 214 446 356	1 389 279 047	1 602 574 592	1 506 276 846
Куры-несушки	314 144 304	334 435 155	349 772 558	350 715 978

Подтверждением успешности сельскохозяйственных контрактов в производстве кур служит тот факт, что согласно таблице 3 количество мясных пород кур с 1997 г. по 2012 г. выросло на 24% с 1,2 млрд. штук до 1,6

млрд. Кроме того количество кур несушек также увеличилось с 314 млн. до 350 млн.

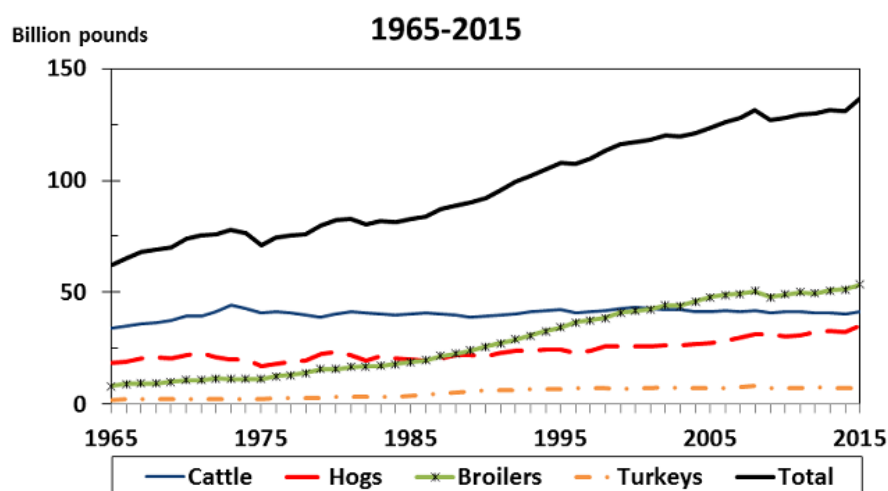


Рисунок 11 - Производства мяса по годам [53].

Департамент сельского хозяйства США ежегодно публикует данные о производстве некоторых видов мяса. Согласно данным изображённым на рисунке 11 производство мяса крупного рогатого скота (Cattle) в Америки остаётся примерно на том же уровне, что и 50 лет назад, незначительно выросло производство свинины (Hogs) и мяса индейки (Turkeys). Производство бройлеров существенно выросло. Так если в 1965 производства этого вида мяса было на уровне 10 млрд. фунтов, то в 2015 году производство увеличилось до 50 млрд. фунтов. Необходимо отметить, что производство бройлеров в Америке происходит посредством контрактной системы. Общее производство мяса (Total) за 50 лет увеличилось с 70 до 140 млрд. фунтов [53].

Общее число сельскохозяйственных ферм в США постоянно уменьшается. В 1930 г. их насчитывалось 6,5 млн., в 1950– 5 млн., в 1970 – 3,8 млн., в 1990 г. – 2,1 млн., а в конце 1990-х гг. – менее 2 млн. Но при этом средняя величина одной фермы увеличилась с 57 га в 1930 г. до 190 га в 1990 г., а объем товарной продукции вырос до 70 тыс. долл. Но это усредненные показатели. В действительности же главную роль играют крупные фермы,

которые составляют 15 % от общего числа ферм, но дают более 70 % всей сельскохозяйственной продукции. В среднем одна такая ферма располагает 580 га земельных угодий и производит товарной продукции на 400 тыс. долл. На другом полюсе американского сельского хозяйства находятся мелкие фермы, которые реализуют свою продукцию на сумму менее 20 тыс. долл. в год. Количественно таких ферм насчитывается в пределах 1,5 млн [53].

Характерной особенностью сельского хозяйства США является узкая специализация ферм. Во-первых, это может быть специализация на отдельных культурах (кукуруза, яровая пшеница, сахарная свекла, соевые бобы, фасоль, табак, овощи и фрукты) или отдельные продукты животноводства. Например, фермеры Висконсина специализируются на производстве зеленого горошка, фасоли и зрелости кукурузы, фермеров из Техаса в производстве лука и моркови, фермеров в Аризоне для производства цветной капусты и салата. Во-вторых, это может быть специализация в отдельных разновидностях разных культур. Например, помидоры производятся отдельно для консервирования и для производства томатного сока [53].

По мере развития агробизнеса в сельском хозяйстве США широко распространена специализация, ранее характерная только для некоторых отраслей. По специализации единый производственный процесс делится на отдельные звенья. Например, фермеры штата Техас и Южные горные государства занимаются выращиванием молодняка крупного рогатого скота, а фермеры из кукурузного соевого пояса откармливают этого молодого человека до убойного веса. Поэтапная специализация позволяет максимально эффективно использовать особенности природных условий для достижения высокого качества и более дешевых продуктов. Наряду с этим узкая специализация ферм делает их очень зависимыми от колебаний рынка

Безусловно, контрактная система в Америке имеет свои минусы, среди которых большие и долгосрочно окупаемые инвестиции со стороны фермеров, ограничения на заключения контрактов с другими спонсорами,

низкий маржинальный доход. Проблемы в контрактной системе птицеводческих ферм, существуют, однако сам принцип контрактной системы есть, и он работает [53].

В целом специалисты научно исследовательского института изучения США и Канады Российской академии наук оценивают современное состояние АПК Соединенных Штатов как устойчивое. Они отмечают высокую эффективность сельского хозяйства, которая послужила основанием для обеспечения внутренней продовольственной безопасности страны и ее ведущему положению на мировом сельскохозяйственном рынке. Формирование сильного сельского хозяйства в США было в основном обеспечено системой мер правительственного регулирования, а также благодаря принципам контрактного фермерства. Благодаря принципам контрактной системы сегодня, в начале XXI века сельскохозяйственный сектор США демонстрирует огромные возможности для научного и технологического прогресса, расширения сельскохозяйственного производства, повышения его качества и экономическую эффективность [54].

2.3 Локальные примеры успешности контрактной системы в сельском хозяйстве зарубежных стран

За всю историю существования контрактной системы в сельском хозяйстве набралось множество положительных примеров такого вида отношений. Так, например, Кенийская компания South Nyanza Sugar Company (SONY) имеет контрактные отношения с 1800 фермерами. Сотрудники SONY регулярно оказывают обучение, связанное с удобрениями, выращиванием сахарного тростника, последним производственным новшествами [55].

Компания Hindustan Lever заключила контракты с 400 фермерами на севере Индии для выращивания некоторых сортов томатов для пасты. В конце этого проекта было произведено его исследование и анализ результатов. Так, исследование проекта подтвердило, что урожайность и доходы фермеров увеличились благодаря новым семенам и наличию гарантированного рынка сбыта. Кроме того, анализ показал, что урожайность у фермеров которые выращивали томаты по контракту на 64% выше нежели урожайность тех кто выращивал помидоры и реализовывал их на открытом рынке [55].

Правительства должно быть драйвером роста агропромышленного комплекса посредством законодательных актов и политики в отдельных отраслях. На Филиппинах, например, фаст-фуд сети импортировали замороженный картофель фри. Несмотря на то, что большое разнообразие картофеля может выращиваться на Филиппинах. В результате чего правительство ввело ограничения на импорт любого вида картофеля, что привело к тому, что сети были вынуждены заключить контракты на поставку картофеля с местными фермерами. Таким образом, простая реформа пошла, на пользу большому количеству мелких фермеров. Кроме того, правительство Филиппин при содействии с ФАО выделило Земли под аграрную программу, которая строится исключительно на контрактах. Главной особенностью выдачи земли было то, что правительство проводило некоторые мероприятия. Одним из таких мероприятий являлся форум, где Агро предприниматели могли встретиться с фермерами, чтобы обсудить их требования. Форумы сопровождались более детальными обсуждениями между отдельными спонсорами и индивидуальными кооперативами или фермерскими организациями. К 2000 году между 27 компаниями были установлены договорные отношения с фермерами в результате аграрной программы. Другие мероприятия, осуществляемые, Департаментом по вопросам аграрной реформы, были распространение информации о состоянии рынка, выделяя продукты, на которые есть коммерческий спрос и

который может быть удовлетворен за счет контракта в сельском хозяйстве. Департамент также согласился выступить в качестве арбитра в случае споров [56].

Другим примером продвижения фермерского контракта является Индия, где региональное отделение государственного банка организовало встречу банкиров, агробизнес руководителей и администрации в целях изучения возможности создания рыночных связей в сельскохозяйственной продукции. Это привело к тому, что было заключено 2200 сельскохозяйственных контрактов между крупным производителем мяса птицы и фермерами, которые будут заниматься выращиванием продуктов питания для птиц. Так фермеры в 164 деревнях будут выращивать кукурузу и соевые бобы для нужд птицеводческих ферм. Финансирование предоставляется банками, с трехсторонним соглашением между фермерами, компанией и банками [57].

В Африке, контракты часто называют как схемы «сельхоз подрядов». Например, в Замбии считается наиболее предпочтительной система для выращивания хлопка на плантациях на основе контрактов. В конце 1980 года более 15 000 мелких фермеров выращивали хлопок по контракту для крупной хлопкоочистительной компании [57].

В Таиланде сахарный тростник выращивается с использованием принципов контрактного фермерства. Договор по централизованной обработке и маркетинговая модель продвижения является общей для всей тайской сахарной промышленности. В Таиланде 46 заводов произвели 4 080 000 тонн сахара в сезоне 1997/1998, из которых 57 % ушло на экспорт. Более 200 000 фермеров выращивали сахарный тростник для этих заводов, на площади около 914 000 га. Есть также много фермеров, которые выращивают зерновые культуры для крупных фермеров на основе соглашений с посредниками. Правительство Таиланда тесно регулирует цены, выдает квоты и осуществляет контроль над деятельностью сахарных заводов. Правительство ввело чёткий маржинальный доход для каждого участника

рынка так, производитель тростника получает 70 % а перерабатывающий завод 30 % от общего объема чистой выручки. Кроме того, правительство поощряет участие компаний и фермеров в ведении исследовательских разработок [58].

В южной части Тихого океана наблюдались истории, когда местные предприниматели, организовали работу фермеров по выращиванию бананов, сквош и папайи на экспорт. Практически во всех случаях фермеры работали под неформальными контрактами и получили семена и основные технические консультации для выращивания культур [59].

В северном Таиланде широко развито производство свежемороженой овощей. Существуют 2 крупные компании, которые занимаются сбором и заморозкой овощей. Такие компании в Таиланде называют посредники или «коллекционеры». Они не занимаются выращиванием, сырьё для этих компаний т.е замороженные бобы, кукурузу поставляют фермеры по контрактной системе. В общей сложности количество фермеров, с которыми у «коллекционеров» заключены контракты равно более 30 000. Поставки замороженной продукции осуществляются в Японию, но это уже не проблема фермера. Его ответственность кончается в тот момент, когда он передал свой продукт на заморозку. Сотрудники каждой из двух компаний контролируют и осуществляют управление фермерами, они несут ответственность за все мероприятия на местах производства от посева до сбора урожая. Агрономы посредников (спонсоров) говорят какие сорта, они хотят получить, советуют необходимые удобрения фермерам, разрабатывают программы посева и методы растениеводства. На каждого сотрудника, который работает, напрямую с фермерами приходится от 200 до 250 подконтрольных ферм, и такая система успешно работает [60].

Кенийская компания Mumias Sugar Company (MSC), а также Commonwealth Development Corporation (CDC) и правительство Кении активно способствовали формированию площадки по взаимодействия и совместному решению некоторых сельскохозяйственных проблем. Такая

площадка была создана и получила название совет производителей, которая в конечном итоге взяла на себя полноценные административные обязанности спонсора. В совет входят четыре представителя от производителя, три человека от правительства Кении и по одному из Mumias Sugar Company и Commonwealth Development Corporation. После формирования и установления контрактных отношений между Mumias Sugar Company и фермерами, совет производителей взяла на себя обязанность ведения бухгалтерского учета проекта и фермеров, а MSC сохранило обязанности за обеспечением урожая, его транспортировку и переработку. Другие функции ассоциации включают в себя: [61].

- Предоставление кредитов для производства сахарного тростника;
- Приобретение и распределение сельскохозяйственных ресурсов;
- Оформление и сопровождение всех финансовых операций, связанных с производством сахарного тростника;
- создание сберегательных фондов для контрактных производителей.

Таким образом, можно наглядно наблюдать успешность контрактного фермерства даже на микроуровнях. Отдельно бы хотелось отметить правительства Таиланда, которое активно способствует формированию контрактного фермерств [61].

Конечно, существует целый ряд факторов, которые влияют на успех контрактного фермерства. К ним относятся физические, социальные, культурные факторы, а также состояние, окружающей среды, пригодность инженерных сетей и коммуникаций, погодные условия, а также наличие необходимых ресурсов для ведения сельского хозяйства. Существенной предпосылкой к формированию контрактов в сельском хозяйстве является то, что спонсор должен иметь необходимую компетенцию в ведении и управлении проектом с участием многих мелких фермеров. Без этого критерия вложенные инвестиции могут не окупить себя. Другим важным

требованием является государственная поддержка. Контракты должны быть подкреплены законом и эффективной правовой системы. Существующие законы должны быть пересмотрены, с той целью, чтобы быть уверенным, что они не ограничивают агробизнес. Необходимо свести к минимуму бюрократические издержки при формировании контракта. При эффективном управлении, контрактное фермерство может быть средством для развития сельского хозяйства и способствовать его техническому развитию, которое выгодно для государства, спонсоров и фермеров. Опыт Америки, Финляндии, Таиланда и некоторых других стран уже показал эффективность такого способа ведения сельского хозяйства [61].

Контрактная система помогает фермерам решить одну из главных проблем – несправедливое распределение доходов, кроме того она порождает такие значимые задачи, как оказание помощи участнику цепи с наименьшим маржинальным доходом [61].

Таким образом, контракты в сельском хозяйстве являются одним из элементов устойчивого развития т.к. при использовании контрактов эксплуатация природных ресурсов идет параллельно с социальными и экономическими изменениями которые в совокупности укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей. Кроме того, сами принципы контрактной системы в сельском хозяйстве не противоречат дальнейшему существованию человечества и его развития, а наоборот создают существенные предпосылки для перехода к новой форме цивилизации.

3 Перспективы внедрения контрактной системы закупок в сельском хозяйстве Томской области

3.1 Характеристика текущего состояния сельского хозяйства в Томской области

Сельское хозяйство Томской области развивается в экстремальных природных условиях, земледельческая территория относится в основном к ареалу пониженной биологической активности. Биоклиматический потенциал земледельческой зоны в 2-2,5 раза ниже, чем в европейской части России [62].

Неэквивалентный товарообмен продукции промышленного производства и сельского хозяйства, недоступность кредитных ресурсов привели к острому дефициту у сельскохозяйственных товаропроизводителей оборотных средств и средств для обновления основных фондов [62].

Сельскохозяйственные организации на территории Томской области испытывают острый дефицит квалифицированных кадров, особенно в области управления [62].

В сложившейся ситуации создание условий для ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности является приоритетным направлением аграрной политики.

Выделяются следующие приоритеты развития сельскохозяйственного производства:

- в сфере производства – зерновой подкомплекс, включающий селекцию и семеноводство, скотоводство (производство молока и мяса) как системообразующую подотрасль, использующую конкурентные преимущества, в первую очередь наличие значительных площадей сельскохозяйственных угодий;

- в сфере развития производственного потенциала: мелиорация земель сельскохозяйственного назначения, введение в оборот неиспользуемой пашни и других категорий сельскохозяйственных угодий;
- в экономической сфере: повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, как условие перехода к инновационной модели развития агропромышленного комплекса (далее – АПК);
- в институциональной сфере: развитие кооперации, интеграционных связей в АПК;
- научное и кадровое обеспечение в качестве важнейшего условия формирования инновационного сельскохозяйственного производства [62].

Решение задачи повышения уровня и качества жизни сельского населения, создания комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности требует пересмотра места и роли сельских территорий в осуществлении стратегических социально-экономических преобразований в Томской области, в том числе принятия мер по созданию предпосылок для устойчивого развития сельских территорий путем:

1. Повышения доступности улучшения жилищных условий для сельского населения;
2. Повышения престижности сельскохозяйственного труда и формирования в обществе позитивного отношения к сельскому образу жизни;
3. Улучшения демографической ситуации;
4. Развития в сельской местности местного самоуправления и институтов гражданского общества.

Основными причинами исторически сложившейся неблагоприятной ситуации в комплексном развитии села являются остаточный принцип финансирования развития социальной и инженерной инфраструктуры в сельской местности, преобладание дотационности бюджетов на уровне сельских поселений, высокий уровень затратности комплексного развития

сельских территорий в связи с мелкодисперсным характером сельского расселения [62].

Сокращение и измельчение сельской поселенческой структуры приводят к обезлюдению и запустению сельских территорий области, выбытию из оборота продуктивных земель сельскохозяйственного назначения, что угрожает не только продовольственной, но и геополитической безопасности Томской области. Этому способствует также крайне низкий уровень комфортности проживания в сельской местности. Материальное положение преобладающей части сельского населения не позволяет использовать систему ипотечного кредитования жилищного строительства [62].

Сокращение инфраструктуры сельских учреждений здравоохранения обусловлено недостаточным инвестированием в развитие этой отрасли. Обеспеченность сельского населения врачами меньше в 1,3 раза по сравнению с городским населением [62].

За последние годы резко сократилась подготовка специалистов для агропромышленного комплекса в сельских профессиональных училищах. В результате длительного оттока молодежи из села, низкой рождаемости, обострившихся социальных проблем наметилась устойчивая тенденция резкого старения сельского населения. Как следствие, обострилось положение с обеспеченностью сельскохозяйственных организаций области кадрами всех уровней.

Численность работающих в сельскохозяйственном секторе Томской области ежегодно уменьшается по причине обострившихся социальных проблем и низкого уровня заработной платы.

Содействие решению задачи притока молодых специалистов в сельскую местность и закреплению их в аграрном секторе экономики предполагает необходимость формирования в сельской местности базовых условий социального комфорта, в том числе удовлетворение их первоочередной потребности в жилье.

Для обеспечения устойчивого социально-экономического развития сельских территорий Томской области и эффективного функционирования агропромышленного производства необходимо усилить государственную поддержку социального и инженерного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, ускорить развитие несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности, расширение рынка труда, развитие процессов самоуправления и на этой основе повысить качество человеческого потенциала.

Без значительной государственной поддержки муниципальные образования Томской области, расположенные в сельской местности, не в состоянии эффективно участвовать в социальных реформах и удовлетворении основных жизненных потребностей проживающего на их территории населения.

Исходя из задач государственной аграрной политики на ближайший период и долгосрочную перспективу для преодоления критического положения в сфере устойчивого развития села необходимо провести комплекс взаимосвязанных мероприятий, которые предусматривается осуществлять в сельской местности.

Необходимость внедрения контрактной системы в сельском хозяйстве обусловлена:

1. Социально-политической остротой проблемы;
2. Потребностью формирования базовых условий социального комфорта для закрепления на селе трудовых ресурсов, обеспечивающих эффективное решение стратегических задач агропромышленного комплекса, в том числе в рамках государственной программы;
3. Необходимостью решения задачи по обеспечению устойчивого развития сельских территорий, определенной государственной программой;
4. Межотраслевым и межведомственным характером проблемы, необходимостью привлечения к ее решению органов законодательной и исполнительной власти Томской области на федеральном и областном

уровнях, органов местного самоуправления муниципальных образований Томской области, профсоюзных организаций агропромышленного комплекса и общественных объединений сельских жителей;

5. Приоритетностью государственной поддержки развития социальной сферы и инженерной инфраструктуры в сельской местности.

Результатом реализации будет достижение цели - повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и регулируемых рынков, устойчивое развитие сельских территорий Томской области.

Объем производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий (сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) и индивидуальные предприниматели (ИП), хозяйства населения) в январе-декабре 2015 года в действующих ценах, по предварительной оценке, составил 30519,7 млн руб. и в сопоставимой оценке увеличился в сравнении с тем же периодом 2014 года на 4,0% [63].

На 1 января 2016 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий. по расчетным данным составило 83,1 тысячи голов (на 1,8% меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года), из него коров - 37,2 тысячи голов (на 0,3% больше), свиней - 135,1 тысячи голов (на 31,7% меньше), овец и коз - 25,0 тысяч голов (на 2,0% меньше) [63].

Таблица 4 – поголовье скота и птицы в Томской области [63]

	на 01.01.2016, тыс. голов	01.01.2016 в % к 01.01.2015	01.01.2015 в % к 01.01.2014
Хозяйства всех категорий			
Крупный рогатый скот	83,1	98,2	93,1
в том числе коровы	37,2	100,3	94,6
Свиньи	135,1	68,3	102,9
Овцы и козы	25,0	98,0	103,5
Птица	4111,4	106,9	107,1
Сельскохозяйственные организации			
Крупный рогатый скот	37,4	94,7	87,3
в том числе коровы	15,4	97,5	89,1
Свиньи	107,6	62,0	105,3
Овцы и козы	0,0	-	73,1
Птица	3973,7	106,6	107,6
Хозяйства населения			
Крупный рогатый скот	33,2	99,4	97,1
в том числе коровы	16,2	99,4	96,4
Свиньи	25,2	114,5	88,3
Овцы и козы	21,1	101,9	98,1
Птица	114,5	112,9	91,8
КФХ и ИП			
Крупный рогатый скот	12,5	106,8	104,6
в том числе коровы	5,6	112,0	108,8
Свиньи	2,3	100,0	90,1
Овцы и козы	3,9	83,0	137,4
Птица	23,2	119,6	104,9

В структуре поголовья скота на хозяйства населения, КФХ и ИП

приходилось 55,0% поголовья крупного рогатого скота, 20,4% поголовья свиней, 100,0% поголовья овец и коз (на начало января 2015 года соответственно 53,3%, 12,3%, 100,0%) [63].

В сельскохозяйственных организациях на 1 января 2016 года по сравнению с соответствующей датой 2015 года поголовье крупного рогатого скота сократилось на 5,3%, поголовье коров - на 2,5%, поголовье свиней - на 38,0% [63].

Таблица 5. Производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий [63]

	Январь - декабрь 2015 года	Январь - декабрь 2015 года в % к январю - декабрю 2014 года	Удельный вес в общем объеме, %	
			январь - декабрь 2015 года	январь - декабрь 2014 года
Мясо (скот и птица на убой в живом весе) - всего, тыс. тонн	126,2	103,4	100,0	100,0
Сельхозорганизации	107,0	105,0	84,8	83,5
Личные подсобные хозяйства населения	17,8	95,7	14,1	15,2
Фермерские хозяйства	1,4	87,5	1,1	1,3
Молоко - всего, тыс. тонн	141,1	101,7	100,0	100,0
Сельхозорганизации	70,1	102,6	49,7	49,2
Личные подсобные хозяйства населения	61,2	96,4	43,4	45,7
Фермерские хозяйства	9,8	140,0	7,0	5,1
Яйца - всего, млн штук	121,5	102,9	100,0	100,0
Сельхозорганизации		104,2		84,1
Личные подсобные хозяйства населения	14,5	93,5	11,9	13,1
Фермерские хозяйства		106,1		2,8

На долю хозяйств населения, КФХ и ИП приходится 15,2% производства мяса, 50,3% - молока. В сельскохозяйственных организациях в январе - декабре 2015 года производство мяса скота и птицы на убой (в живом весе) увеличилось на 5,0% (в январе - декабре 2014 увеличилось на 3,4%). Производство молока увеличилось на 2,6% (в январе - декабре 2014 года сократилось на 5,9%). Производство яиц увеличилось на 4,2% (в январе - декабре 2014 года сократилось на 1,6%) [63].

Надой молока на 1 корову в сельскохозяйственных организациях в январе - декабре 2015 года составил 5071 килограмм, что выше прошлогоднего уровня на 12,8% (на 574 кг). Удельный вес производства молока в сельскохозяйственных предприятиях составляет 50% от общего объема производства. В результате многолетней целенаправленной работы по созданию томского типа черно-пестрого скота в области создано стадо с генетическим потенциалом продуктивности 6000 килограммов, который пока используется на 60 - 70% [63].

Одним из приоритетных направлений развития молочного скотоводства для повышения уровня использования генетического потенциала животных является создание оптимальной кормовой базы для животноводства, обеспечивающей кормами до 45 центнеров кормовых единиц всех видов кормов на условную голову скота, а в ведущих племенных хозяйствах - до 50 центнеров.

Ускоренное развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока являются задачей стратегического значения, решение которой позволит в перспективе научно обоснованно и в интересах всего населения удовлетворить спрос на молоко и молочные продукты за счет собственного производства.

С середины 90-х годов происходило постоянное сокращение поголовья как крупного рогатого скота в целом, так и коров, что привело к сокращению производства мяса говядины. В 2008 году реализация на убой мяса крупного рогатого скота в сельхозпредприятиях составила 13,7% к уровню 1990 года. С

2004 года в целях стабилизации и роста производства мяса крупного рогатого скота Администрацией Томской области было принято решение о развитии отрасли мясного скотоводства, что привело к формированию первых стад скота мясного направления путем приобретения племенного молодняка герефордской и симментальской пород [62].

В 2016 году в сельскохозяйственных организациях к уровню 2015 года увеличилось выращивание крупного рогатого скота на 4.3%, составив 4164 тонны, выращивание свиней сократилось на 75.5% и составило 6846 тонн, выращивание птицы увеличилось на 7.0%, составив 7610 тонн. За 2016 год в расчете на 1 голову крупного рогатого скота, имевшуюся на начало года, выращено 111 кг против 101 кг в 2015 г., в расчете на 1 голову свиней – 64 кг против 161 кг в 2015 г. [63].

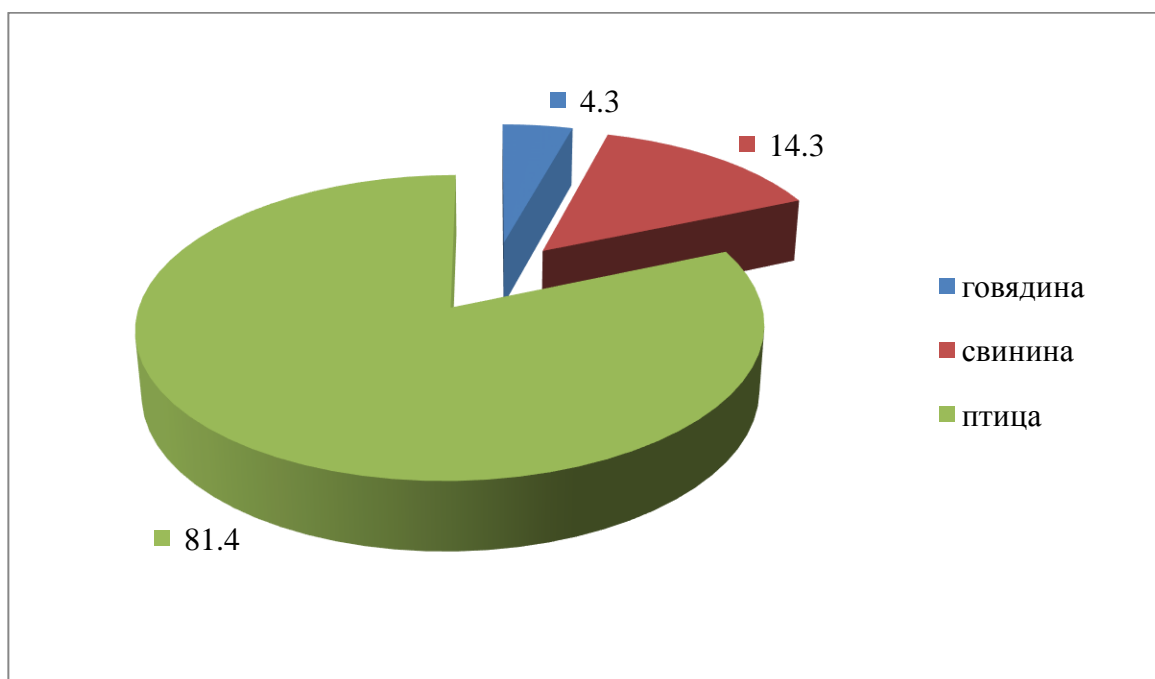


Рисунок 12. Структура производства скота и птицы на убой (в живом весе) в 2016 г. [63]

Среднесуточные привесы крупного рогатого скота на выращивании, откорме и нагуле в сельскохозяйственных организациях в 2016 году составили

533 г (увеличение к уровню 2015 г. – 6.4%). Среднесуточные привесы свиней – 509 г (увеличение к уровню 2015 г. составило 15.7%) [63].

В 2016 году сельскохозяйственными организациями произведено мяса скота и птицы на убой (в живом весе) 93645 тонн. Объем производства скота и птицы в 2016 году сократился на 12.5% за счет сокращения производства на убой крупного рогатого скота на 17.7%, свиней на 57.5%, прочих видов скота на 43.3%. Наблюдается рост производства мяса птицы на 8.1% [63].

Средний вес одной головы крупного рогатого скота, реализованного на убой сельскохозяйственными организациями в 2016 году, составил 362 кг живого веса, что выше уровня прошлого года на 1 кг; свиней – 125 кг, что больше уровня 2015 г. на 12 кг [63].

Для достижения рентабельности мясного скотоводства приплод телят на 100 коров должен быть не менее 85 голов. Однако выход телят в сельскохозяйственных организациях области в 2016 г. составил 76 голов в расчете на 100 коров, что меньше уровня 2015 года на 1.3%. На 100 основных свиноматок получено 2187 поросят, что на 0.6% больше, чем в 2015 году [63].

В целом в 2016 году приплод КРС в сельскохозяйственных организациях области составил 15655 голов (92.7% к уровню 2015 г.), приплод свиней – 34754 головы (13.1% к уровню 2015 г.) [63].

В 2016 году сохранность крупного рогатого скота улучшилась, пало 1225 голов (в 2015 году 1366 голов), что составило 2.3% к обороту стада. Падеж свиней составил 5997 голов, составив 4.2% к обороту стада (в 2015 году – 54761 голова) [63].

На 1 января 2017 года в сельскохозяйственных организациях области насчитывалось 36429 голов крупного рогатого скота (на 2.6% меньше, чем по состоянию на 1 января 2016 года), из него коров – 14757 голов (на 4.3% меньше), свиней – 47389 голов (на 56.0% меньше, в связи с проводимой санацией на свинокомплексе «Сибирской Аграрной Группы»), лошадей – 652 головы (на 12.0% меньше), птицы – 3905355 голов (на 1.7% меньше).

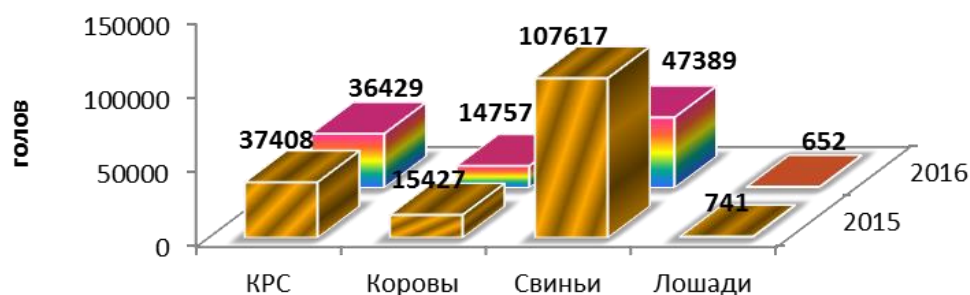


Рисунок 13. поголовье скота на 1 января 2017 [63]

Главным резервом роста производства говядины и улучшения ее качества на данном этапе являются повсеместное повышение интенсивности выращивания, организации и сокращения сроков откорма скота, реализация молодняка более высокими весовыми кондициями, откорм и нагул скота с преимущественным использованием зеленых, грубых и сочных кормов.

Для создания условий ускоренного развития мясного скотоводства Томская область располагает всеми необходимыми предпосылками:

1. достаточные площади земельных угодий и пастбищ для производства высококачественных кормов;
2. апробированная технология интенсивного мясного животноводства;
3. хорошая собственная племенная база по разведению крупного рогатого скота мясных пород.

Дальнейшее развитие мясного скотоводства невозможно без укрепления кормовой базы, повышения культуры кормопроизводства с учетом современных технологических норм, активного использования инновационных разработок в кормлении и способах балансирования рациона животных.

Существует ряд факторов, сдерживающих развитие мясного скотоводства в области, основными из которых являются:

1. недостаточная численность поголовья мясного скота в Томской области;

2. невысокие темпы технической и технологической модернизации мясных ферм и откормочных предприятий;

3. недостаточное развитие кормопроизводства вследствие низкого уровня обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей современной высокопроизводительной кормоуборочной техникой, кормосмесителями и кормоцехами.

Решением вышеперечисленных проблем предполагается предоставление государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям по следующим направлениям расходования средств:

1. содержание коров специализированных мясных пород и их помесей в товарных стадах, от которых получен живой теленок;

2. создание объектов по содержанию, откорму, убою и переработке крупного рогатого скота специализированных мясных пород и их помесей;

3. приобретение товарного молодняка крупного рогатого скота специализированных мясных пород и их помесей;

4. укрепление кормовой базы, улучшение естественных пастбищ, создание объектов по кормопроизводству;

5. приобретение техники, оборудования, машин и механизмов, необходимых для развития мясного скотоводства.

Система кооперации является базовой составляющей механизма комплексного, устойчивого развития сельских территорий, основным разделом программ социально-экономического развития муниципальных образований на селе.

В Томской области система сельскохозяйственной потребительской кооперации охватывает практически все муниципальные районы. На территории области зарегистрированы 48 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, из них 26 кредитных кооперативов, 22 обслуживающих кооператива (17 перерабатывающих и 5 снабженческо-сбытовых). За последние два года активно развиваются перерабатывающие кооперативы, которые создаются личными подсобными хозяйствами (ЛПХ),

КФХ вместе с коллективными предприятиями.

В настоящее время производственный и социальный потенциал малых форм хозяйствования на селе используется недостаточно эффективно. КФХ, ЛПХ и другие малые формы хозяйствования испытывают в процессе хозяйственной деятельности ряд характерных проблем:

1. Не сформирована достаточная правовая основа для развития индивидуально-семейного сельскохозяйственного производства и сельскохозяйственной потребительской кооперации.

2. КФХ, ЛПХ и другие малые формы хозяйствования испытывают острый дефицит финансово-кредитных ресурсов в силу недостаточной государственной поддержки этого сектора экономики.

3. Не налажена эффективная система сбыта продукции, материально-технического и производственного, жилищно-коммунального обслуживания КФХ, ЛПХ и других малых форм хозяйствования.

Эффективная государственная поддержка решения указанных проблем позволит не только сконцентрировать необходимые средства на цели развития сельскохозяйственной кооперации, но и обеспечить повышение значимости в структуре агропромышленного комплекса области.

3.2 Аналитический отчёт по результатам анализа состояния конкурентной среды на рынке производства и реализации мяса говядины на территории Томской области за 2013-2016 годы.

Томским УФАС России был проведен анализ рынка производства и реализации мяса говядины на территории Томской области за период 2013 – 9 мес. 2016 гг. Под исследование попало более 60 хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на рынке производства и реализации мяса говядины. Однако в связи с существующими трудностями сбора информации от данных хозяйствующих субъектов, использовались данные около 50% от

общего объема действующих на рынке хозяйствующих субъектов. По результатам данного исследования был составлен аналитический отчет.

Цель проводимого исследования - оценка состояния конкурентной среды на рынке производства и реализации мяса говядины на территории Томской области за 2013, 2014, 2015, 9 месяцев 2016 гг.

Продуктовые границы товарного рынка определяются исходя из предварительного определения товара, выявления свойств товара, определяющих выбор приобретателя, возможности взаимозаменяемости товаров.

Согласно «ГОСТ Р 52427-2005. Промышленность мясная. Продукты пищевые. Термины и определения» говядина - это мясо, полученное в результате переработки крупного рогатого скота, независимо от пола, в возрасте от 8 мес. и старше;

Мясо - пищевой продукт убоя в виде туши или части туши, представляющий совокупность мышечной, жировой, соединительной и костной ткани или без нее. Примечание - Часть туши может быть в виде полутуши, четвертины, отруба [64].

На основании «ГОСТ Р 55445-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Мясо. Говядина высококачественная. Технические условия» говядину в зависимости от массы туш, выполненности форм и развития мышц подразделяют на категории В, К, Г. (Таблица 1)

Таблица 6. Категории мяса говядины [65]

Категория	Требования (низшие пределы)
В	Туши массой не менее 315 кг, полномясные с округлой, выпуклой и отлично развитой мускулатурой. При осмотре в профиль - широкие. Тазобедренная часть туши очень широкая и ровная, нависание мышц бедра в области коленного сустава хорошо выражено, спина и поясница широкие и толстые почти до холки, остистые отростки позвонков не просматриваются; лопатки и грудь очень округлые и хорошо заполнены мышцами, перехвата за лопатками нет,

	лопаточная кость не просматривается из-за толстого слоя мышц
К	Туши массой не менее 280 кг, полномясные с округлой, выпуклой и отлично развитой мускулатурой. При осмотре в профиль - широкие. Тазобедренная часть туши очень широкая и ровная, нависание мышц бедра в области коленного сустава хорошо выражено, спина и поясница широкие и толстые почти до холки, остистые отростки позвонков не просматриваются; лопатки и грудь очень округлые и хорошо заполнены мышцами, перехвата за лопатками нет, лопаточная кость не просматривается из-за толстого слоя мышц
Г	Туши массой не менее 240 кг, полномясные с округлой хорошо развитой мускулатурой. При осмотре в профиль - средней ширины и заполненности мускулатурой. Тазобедренная часть средней ширины, ровная, мышцы бедра в области коленного сустава заметны, но не нависают, спина и поясница средней ширины, но сужается в направлении к холке, остистые отростки позвонков не просматриваются, лопатки и грудь округлые, заполнены мышцами, перехват за лопатками не виден, лопаточная кость скрыта мышцами

В зависимости от мраморности, цвета мышечной ткани, цвета подкожного жира, толщины подкожного жира и площади мышечного глазка говядину подразделяют на классы. Классы говядины приведены в таблице 7.

Таблица 7. Классы мяса говядины [65]

Класс	Мраморность	Толщина подкожного жира, см	Площадь мышечного глазка, см ²	Цвет мышечной ткани на поперечном разрезе	Цвет подкожного жира
1	Насыщенная	Не более 2,0	Не менее 80	От светло-красного до красного (в диапазоне А - В)	Белый или молочно-белый (К или Л)
2	Хорошая	Не более 2,0	Не менее 75	От светло-красного до красного (в диапазоне А - В)	Белый или молочно-белый (К или Л)
3	Умеренная	Не более 2,0	Не менее 70	Допускается темно-красный цвет (Г)	Допускается светло-желтый цвет

					(М)
4	Небольшая	Не более 2,0	Не менее 70	Допускается красный цвет (Г)	темно- Допускается светло-желтый цвет (М)

Под пищевой ценностью понимают комплекс свойств продукта, обеспечивающих физиологические потребности человека в энергии и в основных питательных веществах. Пищевая ценность говядины в 100 г продукта приведена в Таблице 3.

Таблица 8. Пищевая ценность мяса говядины [65]

Наименование	Жир, г, не более	Белок, г, не менее	Энергетическая ценность, ккал, не более
Спинной отруб	9,8	20,7	261
Поясничный отруб	10,1	20,0	272
Пояснично-подвздошная мышца (вырезка)	9,7	22,7	269
Верхняя часть тазобедренного отруба	11,2	18,9	267
Подлопаточный отруб	10,2	20,6	265

Между тем, различные виды мяса (свинина, говядина, баранина и т.д.), как и субпродукт, не могут быть признаны взаимозаменяемыми (потенциально взаимозаменяемыми) между собой в виду различий в их качественных характеристиках, функциональном назначении, применении и стоимости.

Также, в рамках выявления товаров, потенциально являющихся взаимозаменяемыми по отношению к мясу говядины, Томским УФАС России был проведен опрос потребителей (перекупщиков, переработчиков) на предмет выявления фактической замены потребителем или готовности заменить один товар другим, учитывая его качественные характеристики (тест гипотетического монополиста).

Результаты теста гипотетического монополиста показали, что, по мнению 88% из опрошенных, по отношению к мясу говядины отсутствуют взаимозаменяемые (потенциально взаимозаменяемые) виды товаров. Потребители в исследуемом периоде не заменяли и не готовы заменять говядину каким-либо другим видом мяса, поскольку, красное мясо необходимо организму человека т.к. в химический состав мяса говядины входит большое количество белка, жиров, воды [66].

При этом мясо свинины или птицы реализуется по более низкой цене, что может говорить о том, что потребители могут взамен на говядину приобретать и другое, более дешевое мясо. Несмотря на это, мясо говядины содержит все необходимые человеческому организму аминокислоты. Данное мясо является ни с чем несравнимым источником питательных веществ. Польза говядины в том, что она осуществляет нейтрализацию соляной кислоты, пищеварительных ферментов и других раздражителей, которые содержатся в желудочном соке, способствуя тем самым нормализации кислотности в желудке и кишечнике. Также говядина незаменима при анемии. В этом мясе довольно много минеральных веществ, в первую очередь – цинка и железа, за что говядина очень ценится. Много в этом мясе и витаминов – особенно группы В, а также Е, Н и РР [66].

На основании вышеизложенного, продуктовые границы изучаемого рынка определены как рынок производства и реализации мяса говядины.

Географические границы товарного рынка предварительно определены, как административные границы (территория) Томской области.

Для выявления условий обращения товара, ограничивающих экономические возможности приобретения товара приобретателями, использовался тест гипотетического монополиста, в процессе которого был произведен опрос потребителей: оптовых покупателей (в том числе, крупных торговых сетей) мяса говядины на территории Томской области.

По данным проведенного опроса было выявлено, что 46,2% опрошенных респондентов осуществляли закупку мяса говядины у поставщиков,

зарегистрированных за пределами Томской области. Остальные 53,8 % опрошенных респондентов с помощью теста гипотетического монополиста осуществляли закупку мяса говядины только у поставщиков (производителей) Томской области [66].

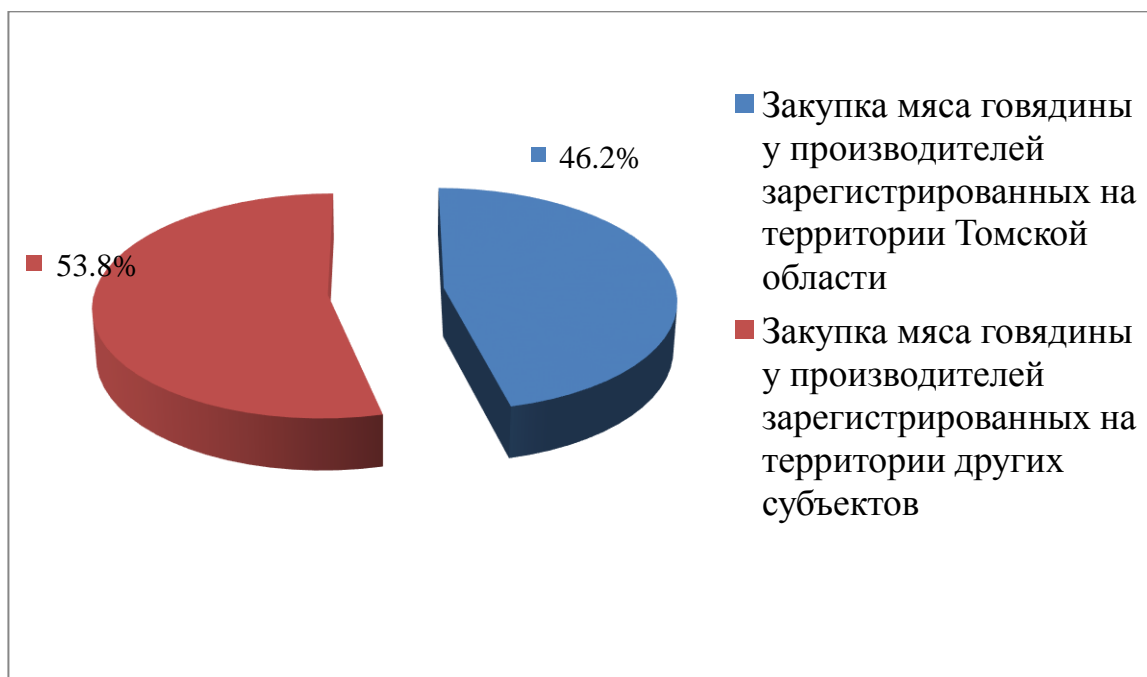


Рисунок 14. Закупка мяса говядины у разных производителей.

Таким образом, исходя, из рисунка 14 можно сделать вывод, что 46% от общего объема закупаемого мяса говядины произведено не в пределах Томской области. Кроме того, вывоз мяса говядины за пределы Томской области не превышает 10% от общего объема реализованного мяса говядины [66].

Определение состава хозяйствующих субъектов, действующих на товарных рынках. В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» хозяйствующим субъектом может быть индивидуальный предприниматель, коммерческая организация, а также некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход [67].

В состав хозяйствующих субъектов, действующих на анализируемом товарном рынке, входят лица, осуществляющие деятельность по производству мяса говядины, закупку мяса, а также его реализацию.

В ходе проведения анализа был выявлен 31 хозяйствующий субъект-производитель мяса говядины на территории Томской области [66].

В ходе анализа было выявлено три хозяйствующих субъекта, осуществляющих оптовую закупку мяса говядины, а в последующем ее розничную реализацию (за исключением крупных торговых сетей).

Также, одним из главных хозяйствующим субъектом, который осуществляет закупку мяса говядины, а в последующем его переработку для нужд собственного потребления является АО «Аграрная Группа МП».

Данные для расчета объема рынка говядины за 2013 - 9 мес. 2016 гг. представлены в таблице 9.

Таблица 9. Основные показатели производства и реализации мяса говядины [66].

	2013	2014	2015	9 мес. 2016
	тонн	тонн	тонн	тонн
Объем производства мяса говядины в Томской области хозяйствующими субъектами	1731,76	1575,712	2059,51	1170,79
Объем реализованного мяса говядины в Томской области хозяйствующими субъектами (без учета переработки)	1315,254	1296,79	1794,57	909,9
Объем реализованного мяса говядины за пределы Томской области хозяйствующими субъектами	62,2	13	49,2	101,11

Информация о соотношении объема ввоза в Томскую область мяса говядины и объема производства мяса говядины с учетом переработки за период 2013- 9 мес.2016 гг. представлена в таблице 10.

Таблица 10. Доля ввозимого мяса говядины в Томскую область [66]

	2013	2014	2015	9 мес. 2016
	тонн	тонн	тонн	тонн
Объем ввозимого мяса говядины на территорию Томской области	1403,02	1409,7	1087,07	778,7
Общий объем производства мяса говядины по Томской области	1731,76	1575,712	2059,51	1170,79
Доля ввозимого мяса говядины с других регионов на территорию Томской области	81%	89%	52%	66%

На основании Таблицы 5 можно сделать вывод, что с 2015 г. доля ввоза мяса говядины в Томскую область сокращается. За 2013 – 9 мес. 2016 гг. в 2014 г. наблюдается самая высокая доля ввозимого мяса на территорию Томской области.

Объем потребления мяса говядины с учетом переработки на территории Томской области за 2013 – 9 мес. 2016 гг. представлен в Таблице 11.

Таблица 11. Объем потребления мяса говядины [66].

период	2013	2014	2015	9 мес. 2016
тонн	2718,27	2706,49	2881,64	1949,49

По состоянию на 2013 год объем рынка говядины на территории Томской области оценивается в 2718,27 тонн. В 2015, по сравнению с 2014 годом, этот показатель увеличивается. Это связано с увеличением объема ввоза

на территорию Томской области мяса говядины. Также в 2015 году за период 2013 - 9 м.2016 г. наблюдается наиболее высокий объем производства мяса говядины в области.

Доля мяса вывозимого из Томской области в другие регионы незначительна, а именно:

– за 2013 г. вывезено 4% от общего объема производства в Новосибирскую область;

– за 2014 г. вывезено 1% от общего объема производства в Новосибирскую область;

– за 2015 г. вывезено 1% от общего объема производства в Новосибирскую область, 1% в Алтайский край;

– за 9 мес. 2016 г. вывезено 3% от общего объема производства в Новосибирскую область, 3% от общего объема производства в Алтайский край.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что мясо, производимое в Томской области, почти не вывозится в другие регионы, а реализуется на территории данной области.

Определение уровня концентрации товарного рынка. Для определения уровня концентрации рынка производства и реализации мяса говядины используются: коэффициент рыночной концентрации и индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана [67].

Показатели коэффициента рыночной концентрации четырех наиболее крупных хозяйствующих субъектов и индекса рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана представлены в таблице 12.

Таблица 12. Уровень концентрации на рынке [66]

	2013	2014	2015	2016
	тонн	тонн	тонн	тонн
CR4	50	54	54	50,1
HHI	1160,94	1481,13	1188,73	958,05

Таким образом, рынок за 2013-2015 гг. характеризуется умеренным уровнем концентрации.

В 2016 гг. уровень концентрации признан умеренным, а индекс Герфиндаля-Гиршмана низким.

Если коэффициент рыночной концентрации и индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана указывают на различные уровни концентрации товарного рынка, то окончательное решение о типе рынка принимается с учетом характеризующих рассматриваемый рынок признаков.

На основании вышеизложенного, можно сказать, что рынок производства и реализации мяса говядины относится к умеренно концентрированному, что обусловлено наличием четырех относительно крупных хозяйствующих субъектов и большого количества хозяйствующих субъектов с низкой рыночной долей.

Барьеры входа на товарный рынок. При проведении анализа товарного рынка выявлены следующие барьеры входа хозяйствующих субъектов на рынок производства мяса говядины согласно данным опроса:

- значительные первоначальные капитальные вложения (26,6%);
- наличие экономически оправданного минимального объема производства (13,3%);
- издержки выхода с рынка (10%);
- транспортные ограничения (10%);
- издержки получения доступа к необходимым ресурсам (6,6%);
- стандарты и предъявляемые к качеству требования (6,6%);
- более высокие издержки привлечения финансирования для потенциальных участников (3,3%);
- преимущества хозяйствующих субъектов перед потенциальными участниками товарного рынка (3,3%);
- требование обязательного удовлетворения определенного спроса (3,3%);
- предоставление льгот отдельным хозяйствующим субъектам (3,3%);

- препятствие в предоставлении производственных и иных помещений (3,3%);

- запрещение строительства производственных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры (3,3%).

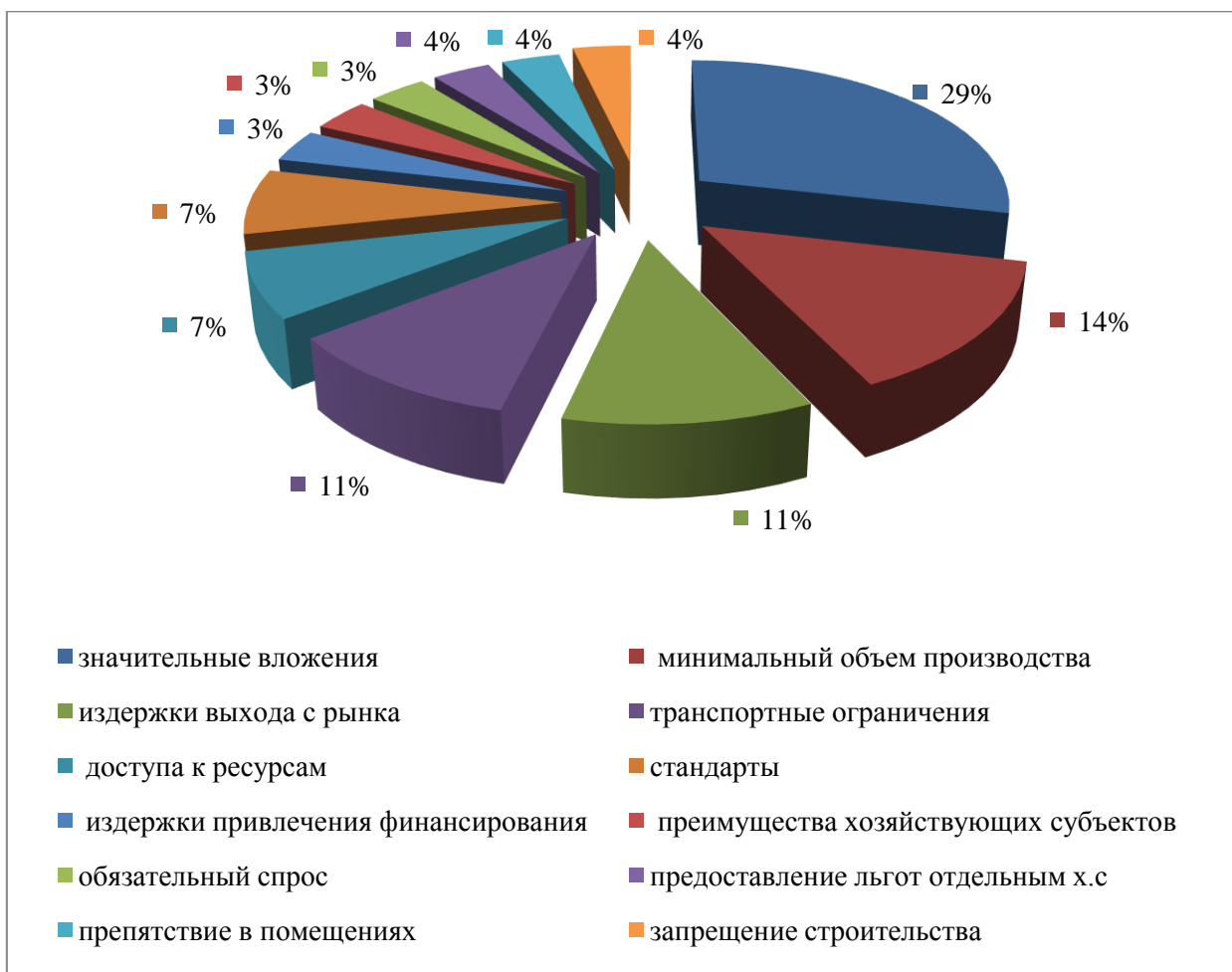


Рисунок 15. Барьеры входа на товарный рынок

Значительные первоначальные капитальные вложения и наличие экономически оправданного минимального производства являются главными барьерами входа на рынок. При этом 81 % опрошенных респондентов указало, что данные барьеры входа на рынок являются преодолимыми [66].

Оценка состояния конкуренции на товарном рынке. Результаты проведенного анализа состояния конкуренции на рынке производства и реализации мяса говядины на территории Томской области за 2013 – 9 мес.2016

гг. позволяют сделать вывод о том, что данный рынок относится к рынку со слаборазвитой конкуренцией, поскольку характеризуется умеренным уровнем концентрации и наличием сложившихся преодолимых барьеров входа на рынок производителям мяса говядины.

В ходе опроса торговых сетей было выявлено, что больше половины (53,8%) респондентов осуществляли закупку мяса говядины у поставщиков, зарегистрированных в пределах Томской области. Остальные закупают у поставщиков, зарегистрированных за пределами региона, а именно у поставщиков Кемеровской области (г. Новокузнецк), Новосибирской области, Алтайского края, Московской области, Омской области, Ханты-Мансийский АО, Италии, Воронежской области, Санкт-Петербурга, Пермского края, (г. Чайковский), Самарской области (г. Тольятти), Нидерландов (г. Амстердам), а также Липецкой области [66].

Хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение, в ходе анализа не выявлено.

В ходе опроса установлено, что, по мнению 100% опрошенных хозяйствующих субъектов, производящих и реализующих на территории Томской области мясо говядины на территории Томской области нет таких хозяйствующих субъектов, которые имеют возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на оптовом рынке мяса говядины (т.е. в одностороннем порядке определять стоимость говядины, условия заключения договора поставки, устанавливая иные требования), и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам).

По мнению опрошенных респондентов рынка производства и реализации мяса говядины, у хозяйствующих субъектов-производителей мяса говядины на территории Томской области существуют следующие проблемы:

- низкие цены реализации (22,5%);
- недостаточное материально-техническое развитие (9,6%);
- высокие финансовые затраты, например, закупка кормов, заработная

- плата рабочему персоналу, капитальное строительство и/или реконструкция помещений и т.д. (27,4%);
- ветеринарно-санитарные мероприятия (16,1%);
 - недостаточный уровень государственной поддержки (24,1%).

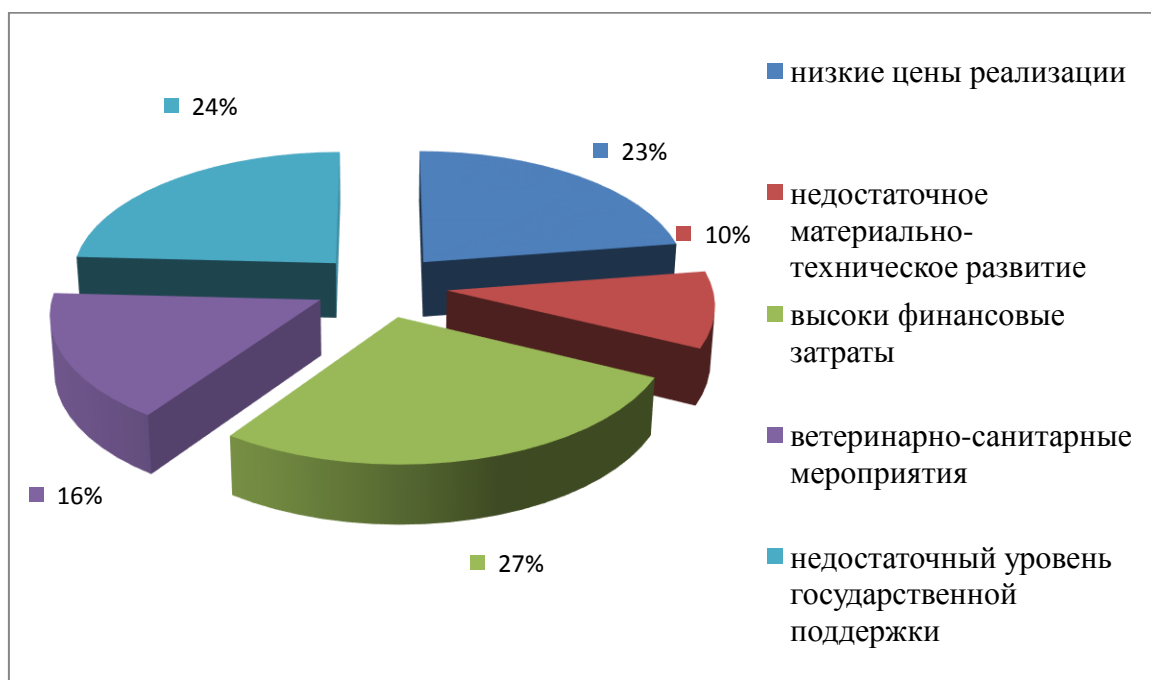


Рисунок 16. Основные проблемы рынка производства мяса говядины, по мнению фермеров

Исходя из рисунка 16 можно сказать, что главной проблемой с которой сталкиваются производители мяса говядины в Томской области является высокие капитальные затраты (заработная плата рабочему персоналу, капитальное строительство и/или реконструкция помещений). Внедрения контрактной системы помогло бы решить указанную проблему т.к. в случае с контрактом спонсор может обеспечить фермера дешевым кредитом, в отдельных случаях фермер может самостоятельно финансировать капитальные затраты (строить и содержать помещения, выплачивать заработную плату).

В ходе анализа конкурентной среды на рынке производства и реализации мяса говядины были сделаны важные выводы по функционированию отрасли. Так, рынок производства и реализации мяса

говядины относится к умеренно концентрированному, что обусловлено наличием четырех относительно крупных хозяйствующих субъектов и большого количества хозяйствующих субъектов с низкой рыночной долей, что говорит об имеющемся потенциале для развития производства мяса говядины. Были выявлены значимые барьеры входа на товарный рынок, описаны проблемы, с которыми сталкиваются производители мяса говядины [66].

Для внедрения контрактной системы в сферу производства мяса говядины в Томской области есть все необходимые предпосылки. Есть достаточное количество компаний, занятых в сфере производства мяса говядины, имеется неосвоенный рынок сбыта. В ходе анализа было выявлено, что более 50% потребляемого мяса в Томской области завозится из других регионов. Внедрение контрактной системы позволило бы решить эту проблему т.к. фермеры получили бы гарантированный рынок сбыта и были уверены в том, что их товар будет реализован. Кроме того, контрактная система позволила бы решить один из главных барьеров входа на товарный рынок - значительные первоначальные капитальные вложения. Таким образом, Томская область может стать успешным пилотным регионом, где будет апробирована контрактная система.

3.3 Возможности и перспективы применения контрактной системы в сельском хозяйстве Томской области.

Нами был проведен анализ сельского хозяйства в Томской области, а также проведен анализа состояния конкурентной среды на рынке производства и реализации мяса говядины. В результате чего автором был сделан вывод о возможности внедрения контрактной системы в сельское хозяйство Томской области. Считаем первостепенным внедрить контракты в наиболее проблемную отрасль – производство мяса говядины на убой т.к. в результате анализа было установлено, что более 50% мяса говядины завозится из других регионов.

Кроме того, в 2008 году реализация на убой мяса крупного рогатого скота в сельхозпредприятиях составила 13,7% к уровню 1990 года. На основании чего, сложившиеся тенденции рынка, ставят под сомнение устойчивое экономическое развитие сельскохозяйственной отрасли региона. Возникает проблема продовольственной безопасности региона. Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией ее достижения служит стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов. В Томской области потребление мяса говядины на протяжении нескольких лет находится на одном уровне 2700-2900 тонн в год, однако производство характеризуется неустойчивым развитием. Объем производства мяса говядины в Томской области хозяйствующими субъектами в 2013 году составил 1731,76 тонн, в 2014 -1575,712 тонн, в 2015 году - 2059,51 тонн. Объем внутреннего производства не может обеспечить потенциальный спрос со стороны Томских потребителей [68].

Цепи поставок говядины в Томской области не являются устойчивыми т.к. при сбое поставок мяса из других регионов, область столкнется с проблемой неудовлетворенного спроса, кроме того 88% респондентов подчеркнули, что не готовы заменить мясо говядины на другой вид мяса. Сбой поставок может произойти как в результате стихийных бедствий (паводки, пожары, подтопление дорог) так и в результате прекращения поставок мяса говядины на территорию Томской области в силу экономической нерентабельности. Таким образом, об устойчивости цепи поставок мяса говядины на территории Томской области можно судить по устойчивости, а также надежности ее самого слабого звена. В данном случае слабым звеном выступают поставщики из других регионов России. Контрактная система поможет развивать внутри региональную конкуренцию по производству мяса говядины, а также избавиться от слабого звена в цепи поставок [68].

Причины необходимости внедрения контрактной системы в сельское хозяйство Томской области:

1. Более 13% опрошенных респондентов указали, что барьером входа на рынок является наличие экономически оправданного минимального объема. В результате применения контрактной системы фермерам будет гарантирован сбыт их продукции, т.к. спонсор обязан будет выкупить весь товар, произведенный в рамках контракта.
2. Развитие производства мяса говядины на территории томской области. В 2014 году 89% мяса говядины от общего объема производства было ввезено на территорию области и вывезено 1% от общего объема производства. Контрактная система поможет развивать внутренний рынок говядины, а также минимизировать объем ввезенного мяса.
3. Контрактная система будет способствовать формированию устойчивой цепи поставок. В результате функционирования такой цепи любые внешние воздействия будут не способны вывести цепь из состояния устойчивости.
4. Среди барьеров входа хозяйствующих субъектов на рынок производства мяса говядины 26% опрошенных указали на значительные первоначальные капитальные вложения. При применении контрактной системы фермеры могут использовать контрактное соглашение в качестве залога для кредитных организаций и коммерческих банков в целях финансирования затрат. Кроме того спонсор может способствовать инвестированию в крупные фермерские проекты, либо предложить кредитные средства под выгодный процент.
5. Среди проблем отрасли 22,5% фермеров Томской области указали на низкие цены реализации. Благодаря принципам контрактной системы доход внутри цепи поставок перераспределяется, это происходит в целях формирования устойчивости цепи. Исследования, проведенные автором, подтверждают тот факт, что хозяйствующие субъекты применяющие контракты материально обеспечены, а также имеют большой

маржинальный доход, нежели те, что реализуют товары на открытом рынке.

6. Обеспечение объектов социальной инфраструктуры качественными товарами, произведенными в рамках концепции устойчивого развития. Спонсор предъявляет к фермеру определенные качественные характеристики к товару, в результате чего товар, произведенный, в рамках контракта, будет экологически безопасным для потребителя, что особо важно для детей находящихся в социальных учреждениях.

На основании выше изложенного считаем необходимым внедрить контрактную системы закупок сельскохозяйственной продукции в Томской области. Контрактная система будет способствовать устойчивому развитию экономики региона, обеспечит продовольственную безопасность независимо от изменения внешних и внутренних условия, минимизирует негативные последствия различных шоков за счет постоянной готовности системы обеспечения граждан пищевыми продуктами, будет способствовать развитию регионального агропромышленного комплекса, обеспечит безопасность продукции.

При эффективном управлении, контрактное фермерство может быть средством для развития сельского хозяйства и способствовать его техническому развитию, которое выгодно для государства, спонсоров и фермеров. Опыт Америки, Финляндии, Таиланда и некоторых других стран уже показал эффективность такого способа ведения сельского хозяйства.

Контрактная система помогает фермерам решить одну из главных проблем - несправедливое распределение доходов, кроме того, она порождает решение таких значимых задач, как оказание помощи участнику цепи с наименьшим маржинальным доходом.

Таким образом, контрактная система в сельском хозяйстве является одним из элементов устойчивого развития т.к. при использовании контрактов эксплуатация природных ресурсов идет параллельно с социальными и экономическими изменениями, которые в совокупности укрепляют нынешний

и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей. Кроме того сами принципы контрактной системы в сельском хозяйстве не противоречат дальнейшему существованию человечества и его развития, а скорее наоборот создают существенные предпосылки для перехода к новой форме цивилизации.

4 Социальная ответственность

В сложных экономических условиях роль корпоративной социальной ответственности возрастает, поскольку соблюдение ее принципов способствует снижению нефинансовых рисков, поддержанию стабильности в обществе и улучшению социального климата. Это относится к организациям как с большим количеством акционеров, заинтересованных в мобилизации финансовых ресурсов на рынке капиталов, так и компаниям с незначительным числом акционеров, обществам с ограниченной ответственностью, а также к государственным органам власти.

В данной главе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика корпоративной социальной ответственности Управления Федеральной антимонопольной службы по Томской области (Томское УФАС России) предложены рекомендации по улучшению управления корпоративно-социальной ответственностью в Томском УФАС России.

1. Определение стейкхолдеров организации

Таблица 13. Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1.Сотрудники	1. Доминирующие хозяйствующие субъекты на отдельно взятом рынке
2.Органы государственной власти	2. Естественные монополии
3.Населени Томской области	

Вывод: учитывая специфику деятельности Томского УФАС России влияние Прямых стейкхолдеров относительно Косвенных значительнее. Наиболее крупный сегмент в группе Прямых стейкхолдеров организации – сотрудники. Именно государственные служащие Томского УФАС России являются защитниками конкуренции и свободного предпринимательства. Репутация службы сильно зависит от качества работы Сотрудников.

Субъекты естественных монополий, а также доминирующие хозяйствующие субъекты на отдельно взятом рынке заинтересованы в сотрудничестве с Томским УФАС т.к. в случае нарушения Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и Федерального закона от 17.08.1995 №147-ФЗ «О естественных монополиях» такие субъекты будут привлечены к административной ответственности.

2. Определение структуры программ КСО

Говоря о программах КСО, необходимо отметить, что инициатива в области КСО ограничена организационно-правовой формой организации.

Таблица 14. Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1	Социально значимые мероприятия	Сотрудники Томского УФАС России	Ежегодно	Помощь, печать и освещение в СМИ
2	Социально-ответственное поведение	Сотрудники Томского УФАС России	Ежегодно	Повышение квалификации сотрудников

Однако в 2016 году были проведены некоторые социально-значимые мероприятия, среди которых:

- Проект: ФАС помнит в честь Великой Отечественной войны.
- Мероприятия по случаю профессионального праздника – Всемирного дня конкуренции.
- Проект: Моя полезная инициатива. Данное мероприятие направлено на раскрытие профессиональных талантов сотрудников ФАС России, формирование действующего кадрового резерва и создание банка идей и инициатив. Все победители и призёры конкурса имеют возможность получения дополнительного профессионального образования и зачисления в кадровый резерв, а также направляются на стажировки в зарубежные антимонопольные ведомства.

3. Определение затрат на программы КСО

Таблица 15. Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый год
1	Новогодние подарки для детей сотрудников	подарки	500	$500 \cdot 25 = 12\,500$ рублей
2	Праздники: <ul style="list-style-type: none">• День энергетика;• 8 марта;• 23 февраля.	рубль	500руб.\чел. 200 руб.\чел. 200 руб.\чел.	$500 \cdot 25 = 12\,500$ $200 \cdot 25 = 5\,000$ $200 \cdot 25 = 5\,000$
3	День рождения сотрудника	рубль	200 рублей	$400 \cdot 25 \text{чел} = 10\,000$
4	Благотворительные пожертвования	рубль	200 рублей	$200 \cdot 25 = 5\,000$
			Итого:	50 000 рублей

Сотрудники компании принимают участие в спортивно-оздоровительных и культурно-массовых мероприятиях. Социальные проекты предусмотрены не только для работников Томского УФАС России, но и для членов их семей. Часть социальных проектов Томского УФАС России направлена на поддержку неработающих пенсионеров, бывших антимонопольщиков. Кадровая и социальная политика нацелена на создание максимально привлекательных условий труда. Федеральная служба делает всё необходимое для того, чтобы обеспечить сотрудникам интересную и стабильную работу, достойную заработную плату, социальный пакет, профессиональное развитие.

Все программы КСО полностью охватывают интересы стейкхолдеров.

4. Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций.

1) Программа КСО соответствует целям Томского УФАС России.

2) Для организации преобладает внутреннее КСО.

3) Все программы КСО полностью охватывают интересы стейкхолдеров.

4) Реализуя программы КСО Томского УФАС России получает:

– социально-ответственное поведение государственных служащих – федеральная служба заботиться о сотрудниках, стимулирующие надбавки дают больше стимула для качественной и творческой работы сотрудников.

– Социально значимые мероприятия: реклама в СМИ, положительные отзывы у населения.

Рекомендации:

– Осуществление психологических тренингов;

– Тренингов на сплочение сотрудников организации и курсов совершенствования полученных знаний;

– Обмен опытом с антимонопольщиками из других государств.

– Более активная работа в области волонтерства, а также иной безвозмездной общественно значимой деятельности.

КСО в России действительно имеет свои характерные особенности, обусловленные историческим контекстом. В отличие от западных стран, КСО в России приобрела особенную актуальность только в 2000-е годы, когда бизнес был вынужден принять на себя часть социальных обязательств муниципалитетов, тогда как в развитых странах социальная ответственность интегрируется в деятельность компаний с середины 20 века.

Российская практика корпоративной социальной ответственности имеет свои уникальные черты, отличные от европейского и американского опыта. В первую очередь, эти различия касаются взаимоотношения органов государственной власти и компаний, реализующих социальные проекты. В России государство может являться инициатором социальных инициатив для компании, предлагая те или иные проекты для поддержки и реализации. Политическая и экономическая ситуация в России несомненно оказывает огромное влияние на характер функционирования корпоративной социальной ответственности в России, и на наш взгляд, это влияние доминирующим над всеми другими факторами.

Заключение

Использование контрактов в целях производства и реализации сельскохозяйственной продукции не является новым явлением, однако, в последние годы его значение быстро растет, чему способствует значительный процесс преобразования агропродовольственной системы. Увеличение доли использования контрактов в сельском хозяйстве связано с консолидацией рынка, формированием устойчивых цепей поставок, изменениями в структуре торговли, технологическими разработками и изменениями потребительского спроса. Контракт имеет большое значение для экономики, поскольку он может обеспечить альтернативные механизмы управления агропродовольственным сектором и может повысить эффективность цепей поставок.

Контрактная система является элементом большой системы – системы устойчивых цепей поставок, которая в свою очередь является элементом еще большей системы – системы устойчивого экономического развития.

Опыт многих стран, таких как США, Финляндия, Таиланд, а также крупных транснациональных корпораций, среди которых Икеа и Волмарт подтверждают успешность принципов контрактной системы.

Контрактное сельское хозяйство становится все более важным аспектом агробизнеса, независимо от того, кем приобретаются продукты: транснациональными корпорациями, правительственными учреждениями, фермерскими кооперативами или отдельными предпринимателями. Такой метод ведения сельского хозяйства имеет значительный потенциал в странах, где мелкое сельское хозяйство продолжает оставаться широко распространенным, там, где небольшие фермеры не могут быть конкурентоспособными без услуг, которые предоставляют подрядными фермерскими компаниями. Система контрактного сельского хозяйства должна рассматриваться, как партнерство между спонсором и фермером. Для того, чтобы добиться успеха, требуется долгосрочная приверженность обеих сторон.

В результате проделанной работы можно сформулировать следующие предложения и рекомендации:

- 1 разработать программу по внедрению контрактной системы в сфере производства мяса говядины на территории Томской области;
- 2 определить целевые показатели программы;
- 3 внести необходимые изменения в соответствующие законодательные акты Томской области в целях реализации внедрения принципов контрактной системы.

По мнению автора работы, в результате применения контрактной системы в Томской области, регион через 5-7 лет сможет самостоятельно обеспечивать себя мясом говядины. Кроме того, сформируется устойчивое развитие сельского хозяйства региона с учетом принципов триединства т.е. единства социальных экономических и экологических показателей.

Реализация принципов контрактной системы будет способствовать достижению среднесрочной стратегической цели Томской области по созданию конкурентоспособной экономики и решению тактических задач по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе повышения финансовой устойчивости и технологической модернизации сельского хозяйства, развитию приоритетных подотраслей сельского хозяйства. Контрактная система в сельском хозяйстве направлена на обеспечение положительной динамики экономических показателей сельскохозяйственного производства Томской области в секторе животноводства, растениеводства, обеспечение роста производства продукции по всем направлениям.

Реализация принципов контрактной системы предусматривает более полное и сбалансированное использование имеющихся в Томской области ресурсов земли, скота, рабочей силы, кормовых и других ресурсов, технологическое обновление отрасли в целях повышения ее конкурентоспособности. При этом будет внесен существенный вклад в решение проблемы развития сельских территорий. Научно-технический прогресс в отрасли будет осуществляться через научно-исследовательские работы и ряд

актуальных проектов по кадровому обеспечению.

Список публикаций студента

1. Влюбчак А.А, Гузырь В.В Контрактная система в сельском хозяйстве в рамках концепции устойчивого развития // VIII всероссийской, научно-практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая» (Кемерово, 19-22 апреля 2016 г.): сборник материалов / института экономики и управления. КузГТУ. Кемерово.: КузГТУ, 2016. том 1.
2. Влюбчак А. А. Контрактная система в сельском хозяйстве Финляндии / А. А. Влюбчак ; науч. рук. В. В. Гузырь // Непрерывное благополучие в мире : сборник научных трудов Международного научного симпозиума, г. Томск, 11-16 сентября 2016 г. — Томск : Изд-во ТПУ, 2016. — [С. 23-27].
3. Влюбчак А.А Экономика замкнутого цикла – инновационная модель развития российской экономики // всероссийский. молодежный научный форум (Новосибирск, 12–14 ноября 2015 г.): труды / Бизнеса фак. НГТУ. Новосибирск.: НГТУ, 2015. том 1. С. 161–164.
4. Влюбчак А.А Контрактная система в сельском хозяйстве как инструмент обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития региона // Всероссийская с международным участием студенческая научно-практическая конференция «Правовые, социально-экономические, психологические аспекты обеспечения национальной безопасности» (Пермь, 18 мая 2017г.): сборник материалов / Прикамского социального института. ПСИ. Пермь: ПСИ, 2017. том 1.

Список используемых источников

- 1 World food programme [Электронный ресурс] / Всемирная Продовольственная Программа ООН 2017 URL: [http:// http://ru.wfp.org](http://ru.wfp.org) (дата обращения: 15.10.2016).
- 2 Лысак М.А. Продовольственная проблема и пути ее решения в мире // Фундаментальные исследования. 2013. № 10-7. С. 1545-1549.
- 3 Пашни Земли [Электронный ресурс] / Частный корреспондент URL: http://www.chaskor.ru/article/pashni_zemli_25766 (дата обращения: 15.10.2016).
- 4 Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство: Томскстат [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики 1999 – 2017. URL: <http://tmsk.gks.ru> (дата обращения: 1.10.2016).
- 5 Лепская Н.Д. Учение В.И. Вернадского в контексте устойчивого развития// Вестник экологического образования в России .2014. Ч. 3. №4. С. 12-15
- 6 Стратегия и понятие устойчивого развития [Электронный ресурс] /Устойчивое развитие. URL:<http://www.ustoichivo.ru/biblio/view/28.html> (дата обращения: 4.10.2016).
- 7 Новая парадигма развития России в XXI веке (комплексное исследование проблем устойчивого развития: идеи и результаты) / Под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. М.: Academia, 2000. 434 с.
- 8 Пустохианан.Г, Валиев В.Н. Концепция устойчивого развития: основные положения // Известия УГГУ. 2015. №2 (38). С. 37–40.
- 9 Концепция устойчивого развития [Электронный ресурс] / Учреждение культуры «Клаудвочер». URL: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/72/> (дата обращения: 15.10.2016).
- 10 Sustainable Development Overview [Электронный ресурс] / The World Bank Group URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/sustainabledevelopment/overview#1> (дата обращения: 15.10.2016).

- 11 Михайлушкин П. В. Условия и основные критерии обеспечения продовольственной безопасности// Научный журнал КубГАУ.2013. №92(08). С. 1-23.
- 12 Trends in world trade: Looking back over the past ten years [Электронный ресурс] / World Trade Organization URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_02_e.pdf (дата обращения: 15.10.2016).
- 13 Starting at the source: Sustainability in supply chains [Электронный ресурс] /McKinsey & Company 1996-2017 URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability-and-resource-productivity/our-insights/starting-at-the-source-sustainability-in-supply-chains> (дата обращения: 15.10.2016).
- 14 Ball - Life Cycle [Электронный ресурс]/ Ball corporation. 2017. URL: <http://www.ball.com/life-cycle/> (дата обращения: 15.10.2016).
- 15 Соколова О.Г., Формирование модели управления логистической системой горнодобывающего предприятия фокусной компании цепи поставок: дис. канд. эконом. наук/Ур.Гос.Эконом.Университет. 2016. 184 с.
- 16 Entrepreneurial ecosystem-The University of Auckland [Электронный ресурс]/ The University of Auckland URL: [http / www.business.auckland.ac](http://www.business.auckland.ac) (дата обращения: 15.10.2016).
- 17 Elkington, J..Toward the sustainable corporation: Win-win-win business strategies for sustainable development // California Management Review. 1994.№ 36 (2).P. 90–100.
- 18 The Sustainable Supply Chain [Электронный ресурс]/ Accenture. URL: <http://www.accenture.com/us-en/Pages/insight-sustainable-supply-chain-summary.aspx> (дата обращения: 15.10.2016).
- 19 Markley M., Davis L. Exploring competitive advantage through sustainable supply chains// International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. 2007. № 37.P. 763–774.

- 20 Глобальный договор организации объединенных наций [Электронный ресурс] / Unido. URL: https://www.unido.org/fileadmin/media/documents/pdf/Procurement/Global_Compact/GC%20Brochure_Russian.PDF (дата обращения: 15.10.2016).
- 21 Blackhurst, J., Cantor, D., O'Donnell, M. Sustainable Supply Chains: A Guide for Small- to Medium-sized Manufacturers. Iowa State University // Acc. Chem. Res. 2013. P. 34.
- 22 Markley, M. and L. Davis.. Exploring competitive advantage through sustainable supply chains// International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. 2007. № 37. P. 763–774.
- 23 Srivastava, S. Green Supply Chain Management: A state of the art Literature Review // International Journal of Management Reviews. 2007. № 9(1). P. 53-80.
- 24 Srivastava, S. Sustainable Supply Chain Management: Doing The Right Thing // Logistics Times. 2010. №1(8).P. 19-23.
- 25 Sustainability is the bottom line [Электронный ресурс] /Ceres. URL: <http://www.ceres.org/issues/supply-chain> (дата обращения: 15.10.2016).
- 26 Ikea Group Yearly Summary 2015 [Электронный ресурс] Ikea. URL: http://www.ikea.com/ms/ru_RU/pdf/yearly_summary/IKEA_Group_Yearly_Summary_2015.pdf (дата обращения: 15.10.2016).
- 27 Sustainability report 2016 [Электронный ресурс] / Ikea. URL: http://www.ikea.com/ms/ru_RU/pdf/sustainability_report/IKEA_Group_Sustainability_Report_2016.pdf (дата обращения: 15.10.2016).
- 28 Эволюция президента Wal-Mart [Электронный ресурс]/ Институт проблем предпринимательства. URL: <http://www.iprnou.ru/print/001632/> (дата обращения: 15.10.2016).
- 29 Our history [Электронный ресурс] Wal-Mart Stores Inc. URL: <http://www.Walmartstores.com: About Us> (дата обращения: 15.10.2016).
- 30 Global Powers of Retailing 2016 Navigating the new digital divide [Электронный ресурс]/Deloitte Touche Tohmatsu Limited URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/gx-cb-global-powers-of-retailing-2016.pdf> (дата обращения: 15.10.2016).

- 31 Walmart Has One of The World's Most Sustainable Supply Chains? Really? [Электронный ресурс]/ARC Advisory Group URL: <https://logisticsviewpoints.com/2015/04/27/walmart-has-one-of-the-worlds-most-sustainable-supply-chains-really/> (дата обращения: 15.10.2016).
- 32 Walmart's successful supply chain management [Электронный ресурс] /Trade Gecko Pte. Ltd. URL: <https://www.tradegecko.com/blog/incredibly-successful-supply-chain-management-walmart> (дата обращения: 05.12.2016).
- 33 Procter & Gamble получил расценку «неуд»// Коммерсант. газ. 2008. №1. с. 1
- 34 Why Ikea's \$1 Billion Supply Chain Investment Will Boost Its Profits and Its Brand [Электронный ресурс]/ Environmental Leader URL: <http://www.environmentalleader.com/2016/12/why-ikeas-1-billion-supply-chain-investment-will-boost-its-profits-and-its-brand/> (дата обращения: 05.12.2016).
- 35 Blackhurst, J., Cantor, D., O'Donnell, M. Sustainable Supply Chains: A Guide for Small- to Medium-sized Manufacturers// Iowa State University. 2012. P.33
- 36 Sustainability Supplay Chain Management [Электронный ресурс] / Meeting of the Minds URL: <http://cityminded.org/sustainable-supply-chain-management-10085#> (дата обращения: 05.12.2016).
- 37 О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-декабре 2015 г. (в части внешнеэкономической деятельности) [электронный ресурс] / Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/17869> (дата обращения 20.03.2016).
- 38 Россия в 2015 году снизила экспорт сельхозпродукции до \$9,7 млрд. [электронный ресурс] /Интерфакс URL:<http://www.interfax.ru/business/491735> (дата обращения 20.03.2016).
- 39 Выступление на конференции [электронный ресурс] /Ассоциация крестьянских и (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России URL: <http://www.akkor.ru/statya/63-vystuplenie.html> (дата обращения 20.03.2016).
- 40 Valio собралось построить в Подмоскowie завод /Интерфакс URL: <http://www.interfax.ru/business/407654> (дата обращения 20.03.2016).

- 41 Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство: Томскстат [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики 1999 – 2017. URL: <http://tmsk.gks.ru> (дата обращения: 15.10.2016).
- 42 Новикова Элина Александровна. Особенности управления рисками в аграрной сфере для устойчивого развития сельского хозяйства // Вестник АГАУ . 2007. №8.
- 43 Eaton, C. A.W. Shepherd: Contract Farming – Partnerships for growth. FAO. Rome. 2001.
- 44 Словарь по экономической теории.Новосибирск: РГТЭУ, Новосибирский филиал. В. П. Теплов. 2007.
- 45 Vavra, P., Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture// Food, Agriculture and Fisheries Working Papers. №16.P 15-21
- 46 Contract farming Partnerships for growth [Электронный ресурс] / FAO. URL: <http://www.fao.org/docrep/014/y0937e/y0937e00.pdf> (дата обращения:15.10.2016).
- 47 Information on LULUCF actions [электронный ресурс] / Finland Information on LULUCF actions URL: <http://mmm.fi/> (дата обращения 01.08.2016).
- 48 Судакова А.Е. Мониторинг состояния сельского хозяйства России // Экономический анализ: теория и практика.2016. № 2. С. 42–50.
- 49 Rytsä T. Contract production on the Finnish cereal market, working paper. 2001
- 50 Ministry of agriculture and forestry [Электронный ресурс] / Responsibly from farm to fork. URL: <http://mmm.fi/en/food-and-agriculture> (дата обращения: 15.07.2016).
- 51 Carolyn, D., Effland , A., Conklin, N., The 20th Century Transformation of U.S. Agriculture and Farm Policy// United States Department of Agriculture Economic. 2005. № 3. 17 pp.
- 52 USDA. Census of agriculture. //United States summary and state data. Vol. 1. Geographic area series.2002. №51. 663 pp.
- 53 Data USDA [Электронный ресурс] / U.S. Department of agriculture URL: https://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome?navid=DATA_STATISTICS (дата обращения: 05.12.2016).

- 54 Агропромышленный комплекс США [Электронный ресурс] / Scicenter URL: <http://scicenter.online/mirovaya-geografiya/121-agropromyishlennyiy-kompleks-39443.html> (дата обращения: 05.12.2016).
- 55 Jaffee, S. M. Contract farming in the shadow of competitive markets: the experience of Kenyan horticulture. // *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in sub-Saharan Africa*. 1994. p. 97–139.
- 56 Penning de Vries, F.W.T., van Laar, H.H. & Kropff, M.J., eds.. Introduction. In *Simulation and systems analysis for rice production (SARP)*. Centre for Agrobiological Research, Agricultural Research Department, Wageningen, Netherlands, PUDOC. 1991. P.12–26
- 57 Panganiban, D. F. National policies for orienting agricultural production to the market: a case of a national program on the production of high value crops in the Philippines // *Department of Agriculture*. 1998.P.2-13
- 58 National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD)// *News Review*. 1999. № 1 P. 56–60
- 59 Spring fellow, R. Smallholder out grower schemes in Zambia// *Research Report Crops Post-Harvest Programme, Overseas Development Administration of the United Kingdom*.1996. № 436 P. 6–12
- 60 CSI. Annual Report. *Journal of the Thai Sugar Industry*.1999. Bangkok.
- 61 Dunham, D. Contract farming and export horticulture: can agribusiness revitalize the peasant sector in Sri Lanka? // *Research Studies Agricultural Policy*.1995. №.3. Institute of Policy Studies. Colombo.
- 62 Постановление Администрации Томской области от 12.12.2014 № 485а «Об утверждении государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулируемых рынков в Томской области» (в ред. от 28 апр. 2017 г.) // *Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая*. М.: АО Консультант Плюс, 2010. Доступ из локальной сети кафедры экономики Том. политех. ун-та.

- 63 Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство: Томскстат [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики 1999 – 2017. URL: <http://tmsk.gks.ru> (дата обращения: 15.10.2016).
- 64 Консультант Плюс: ГОСТ Р 52427-2005. Промышленность мясная. Продукты пищевые. Термины и определения [Электронный ресурс]: М., Стандартинформ, 2006 // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=OTN;n=8784#0> (дата обращения: 15.05.2017).
- 65 Консультант Плюс ГОСТ Р 55445-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Мясо. Говядина высококачественная. Технические условия [Электронный ресурс]: М., Стандартинформ, 2006 // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=OTN;n=8784#0> (дата обращения: 15.05.2017).
- 66 Томское УФАС [Электронный ресурс] / УФАС России. 2017. URL: <http://tmsk.fas.gov.ru> (дата обращения: 15.05.2017).
- 67 Консультант Плюс: О защите конкуренции [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 июля 2006 г. № 135–ФЗ (в ред. от 03 июля 2016 г.) // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. М.: АО Консультант Плюс, 2010. Доступ из локальной сети кафедры экономики Том. политех. ун-та.
- 68 Гусева Елена Владимировна, Рощина Ирина Викторовна Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса в Томской области // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. №1 (21).

Приложение А
(обязательное)

**Several examples of the successful contract systems functioning in agriculture
sphere of the different world's countries**
Part 1.2, 2.3

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ51	Влюбчак Андрей Андреевич		

Консультант кафедры экономики (руководитель ВКР)

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры экономики	Гузырь Владимир Васильевич	канд. экон. наук, доцент		

Консультант-лингвист кафедры иностранных языков ИСГТ

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

1.3 Sustainable development: Approaches and definitions

In 1987, the Brundtland Commission published its report, *Our Common Future*, in an effort to link the issues of economic development and environmental stability. In doing so, this report provided the oft-cited definition of sustainable development as «development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs» Albeit somewhat vague, this concept of sustainable development aims to maintain economic advancement and progress while protecting the long-term value of the environment; it «provides a framework for the integration of environment policies and development strategies». However, long before the late 20th century, scholars argued that there need not be a trade-off between environmental sustainability and economic development [6].

By utilizing economic tools, early theorists offered that policies to protect the environment could also promote innovation and turn a profit. In 1920, Arthur Pigou noted that the presence of incidental, uncharged services act as a barrier to achieving equilibrium in the market. In his work «*The Economics of Welfare*», Pigou noted that the divergence between marginal private costs and benefits and marginal social costs and benefits create what we now call «externalities». These externalities are conceived as transaction spillovers, or costs and benefits unaccounted for in the given price of a good or service. In order to correct the market failure, Pigou proposed a tax on those activities that produce negative externalities at a rate equal to those external costs. By levying this charge, called a Pigouvian tax, the market price will more accurately reflect the comprehensive costs and benefits of the activity [6].

From this, Michael Porter and Claas van der Linde theorized that pollution is a sign of inefficient resource use. Therefore, win-win opportunities for the environment and economy can be captured through improvements which reduce pollution in production processes. These authors argue that competitive advantages rely on the capacity for innovation; thus, «by stimulating innovation, strict environmental regulations can actually enhance competitiveness». As the Porter Hypothesis states, properly designed environmental policies that make use of market incentives can

encourage the introduction of new technologies and reduce production waste. The tests of this theory have yielded mixed results, but scholars generally agree that policy design and public support are crucial elements to the success of these incentives. Nonetheless, market-based environmental tools are generally perceived as more «business friendly» than traditional command and control policies.

The appreciation of our natural resource constraints is also in our best interest. Truly rational and «effective governance requires a nation to consider and protect the environment and natural resources on which its current and future development depend. Any other approach is self-defeating. The connections between the environment and development thus provide a powerful rationale for environmental protection: enlightened self-interest». This inherent interdependence between the long-term stability of the environment and the economy is the foundation of the field of sustainable development. Similar to Porter's win hypothesis that a trade-off isn't necessary, sustainable development policies look to tackle the sources of environmental degradation, not just the symptoms, while still providing opportunities and creating incentives for economic advancement [7].

Components of a healthy environment, such as clean air and water, are considered public goods in that they are non-rivalrous and nonexcludable. Thus, it is up to the public sector to maintain the provision of these goods and services. More recently, nations have moved towards the implementation of these marketbased mechanisms to internalize the complete costs of pollution and ensure long-term stability of the environment; in other words, to ensure sustainable development.

Although many definitions abound, the most often used definition of sustainable development is that proposed by the Brundtland Commission. This broad definition, which will be used in this dissertation, does not limit the scope of sustainability. The explanation does, however, touch on the importance of intergenerational equity. This concept of conserving resources for future generations is one of the major features that distinguish sustainable development policy from traditional environmental policy, which also seeks to internalize the externalities of environmental degradation. The overall goal of sustainable development (SD) is the

long-term stability of the economy and environment; this is only achievable through the integration and acknowledgement of economic, environmental, and social concerns throughout the decision making process [7].

In the application of this definition of sustainable development, one issue concerns the substitutability of capital. There are several types of capital: social, natural, and man-made. The definition of weak sustainable development explains that only the aggregate level of capital matters: man-made, or manufactured, capital is an adequate alternative to natural capital. Strong sustainability, on the other hand, recognizes the unique features of natural resources that cannot be replaced by manufactured capital. Most ecologists and environmentalists are proponents of the strong sustainability definition [7].

In addition to substitutability, this definition of sustainability is also founded on several other important principles. Contained within the common definition of sustainable development, intergenerational equity recognizes the long-term scale of sustainability in order to address the needs of future generations. Also, the polluter pays principle states that «governments should require polluting entities to bear the costs of their pollution rather than impose those costs on others or on the environment». Thus, government policy should ensure that environmental costs are internalized wherever possible; this also serves to minimize externalities [7].

The precautionary principle establishes that «where there are threats of serious or irreversible damage, lack of full scientific certainty shall not be used as a reason for postponing cost-effective measure to prevent environmental degradation». Therefore, the proponent of an activity bears the burden of proving that this action will not cause significant harm. Explicitly stated in the Rio Declaration, the notion of common but differentiated responsibilities recognizes that each nation must play their part on the issue of sustainable development. This principle also acknowledges the different contributions to environmental degradation by developed and developing nations, while appreciating the future development needs of these less developed countries. Developed nations, therefore, bear greater responsibility in light of the resources they require and the pressures they exert on the environment [8].

The key principle of sustainable development underlying all others is the integration of environmental, social, and economic concerns into all aspects of decision making. All other principles in the SD framework have integrated decision making at their core. It is this deeply fixed concept of integration that distinguishes sustainability from other forms of policy [8].

Institutionally, government organizations are typically organized into sectorial ministries and departments. This works fairly well until the system encounters something very comprehensive and highly integrated in nature, such as sustainable development. In practice, sustainable development requires the integration of economic, environmental, and social objectives across sectors, territories, and generations. Therefore, sustainable development requires the elimination of fragmentation; that is, environmental, social, and economic concerns must be integrated throughout decision making processes in order to move towards development that is truly sustainable [8].

Over the past two decades, economic growth has lifted more than 660 million people out of poverty and has raised the income levels of millions more, but too often it has come at the expense of the environment and poor communities [9].

Through a variety of market, policy, and institutional failures, Earth's natural capital has been used in ways that are economically inefficient and wasteful, without sufficient reckoning of the true costs of resource depletion. The burning of fossil fuels supported rapid growth for decades but set up dangerous consequences, with climate change today threatening to roll back decades of development progress. At the same time, growth patterns have left hundreds of millions of people behind: 1.2 billion still lack access to electricity, 870 million are malnourished, and 780 million are still without access to clean, safe drinking water [9].

Sustainable development recognizes that growth must be both inclusive and environmentally sound to reduce poverty and build shared prosperity for today's population and to continue to meet the needs of future generations. It is efficient with resources and carefully planned to deliver both immediate and long-term benefits for people, planet, and prosperity [9].

The three pillars of sustainable development – economic growth, environmental stewardship, and social inclusion – carry across all sectors of development, from cities facing rapid urbanization to agriculture, infrastructure, energy development and use, water availability, and transportation. Cities are embracing low-carbon growth and public transportation. Farmers are picking up the practices of climate-smart agriculture. Countries are recognizing the value of their natural resources, and industries are realizing how much they can save through energy and supply chain efficiency [9].

Economic sustainability

Economic sustainability' implies a system of production that satisfies present consumption levels without compromising future needs. The 'sustainability' that 'economic sustainability' seeks is the 'sustainability' of the economic system itself. The notion of 'economic sustainability' was originated by Hicks. In his classic work *Value and Capital*, Hicks defined «income» as «the amount one can consume during a period and still be as well off at the end of the period» [10].

Traditionally, economists, assuming that the supply of natural resources was unlimited, placed undue emphasis on the capacity of the market to allocate resources efficiently. They also believed that economic growth would bring the technological capacity to replenish natural resources destroyed in the production process. Today, however, a realization has emerged that natural resources are not infinite. The growing scale of the economic system has strained the natural resource base [10].

This has caused many commentators, such as Goodland, to question the feasibility of uncontrolled growth and exponential consumption. Goodland 1995 writes that to speak accurately in terms of «economic sustainability», it is necessary to 'extrapolate the definition of Hicksian income from its sole focus on human-made capital and its surrogate money ... to embrace the other three forms of capital natural, social and human [10].

An economic system designed in light of the theory of «economic sustainability» is one constrained by the requirements of «environmental sustainability». It restrains resource use to ensure the 'sustainability' of natural

capital. It does not seek to achieve «economic sustainability» at the cost of «environmental sustainability» [10].

In the literature of sustainable development, it has become commonplace to call for supplanting the prevailing doctrine of economic growth with a new doctrine of economic development for pursuing a form of qualitative growth rather than quantitative growth [10].

Social sustainability

In the most basic sense, «social sustainability» implies a system of social organization that alleviates poverty. In a more fundamental sense, however, «social sustainability» establishes the nexus between social conditions (such as poverty) and environmental decay [10].

This theory of social organization identifies a negative linkage between sustained colonization, sustained poverty levels, and sustained natural resource exploitation. There is a divergence of opinion in development theory whether «environmental sustainability» is a prerequisite of economic growth and poverty alleviation, or economic growth and poverty alleviation are needed before «environmental sustainability» can even be addressed [10].

There is some evidence that «environmental sustainability» may be a necessary pre-condition of sustained economic growth. For example, the United States has been expanding the amount of its land area covered by trees since the 1920s and actively managing its soils since the 1930s. These measures have greatly improved America's productivity in paper products and foodstuffs since the Great Depression. On the other hand, some developing countries, for example, Costa Rica, are jeopardizing their long-term socio-economic prospects by engaging in rapacious resource depletion. Net losses of natural capital in these nations imperil social gains from improvements in financial, technical and human capital [10].

The latter position was defended by the late Indian Prime Minister Indira Gandhi, on the grounds that very poor countries must accept temporary environmental degradation in order to meet immediate needs of food and shelter before they can pursue permanent economic and environmental improvements. Her

view was that developing countries simply cannot afford to put environmental protection before economic development. In contrast to this view, the theory of «social sustainability» posits that the alleviation of poverty need not entail environmental decline. It aims to alleviate poverty within the existing resource base of a society [10].

Environmental sustainability

Environmental sustainability in development theory «Environmental sustainability» requires maintaining natural capital as both a provider of economic inputs called «sources» and an absorber of economic outputs At the «source site», harvest rates . Of resources must be kept within regeneration rates. At the «sink site», waste emissions from industrial production must be controlled so as to not exceed the capacity of the environment to assimilate them without impairment [10].

It has become commonplace for «sustainable development» or «sustainability» to be defined strictly in terms of «environmental sustainability». This misconception holds that what is wrong with the contemporary pattern of international development is simply that it is destroying the environment. This view is superficial in the extreme, however, for it ignores the market forces and social inequalities that are driving environmental degradation [10].

Goodland has identified the overlap among economic, social, and environmental «sustainability», particularly the strong linkage between «economic sustainability» and «environmental sustainability». It is fitting that unprecedented attention has been given to «environmental sustainability» in recent years, given the fact that development theory has focused on matters of economic underdevelopment and poverty alleviation in developing countries, and was late in responding to unprecedented threats to the global environment. Nonetheless, it would be mistaken to conflate the doctrine of «sustainable development» into one of achieving «environmental sustainability». The protection of natural systems represents not an overarching panacea for achieving economic vitality and social justice, but a necessary component of an entire system for achieving economic, social and

environmental «sustainability», in which economic reforms and social reforms are as important [11].

The concept of sustainable development has many objectives in different fields, but the achievement of sustainability will be achieved only when all three aspects of sustainability and economic growth are taken into account, will be intensive. In the concept of sustainable development, economic growth occurs in conditions of efficient and rational use of resources, in the interests of people, the planet and overall progress in general [11].

2.3 Several examples of the successful contract systems functioning in agriculture sphere of the different world's countries

The history of the contract system in agriculture had accumulated many positive examples of this type of relationship. For example, multipartite project in Kenya, the Mumias Sugar Company (MSC), which was formed by a multinational, the Commonwealth Development Corporation (CDC) and the Kenyan Government, actively promoted a growers association, which eventually took over the normal administrative responsibilities of a sponsor. The association's board of directors comprised four grower's representatives, three government representatives and one each from the multinational corporation and CDC. Following the formation of the Mumias Outgrower Company, the association took over the administration of the project's accounting and farmer-sponsor negotiations and became a forum for complaints, while the MSC retained responsibilities for crop agronomy, transportation and processing [55].

Other functions of the association included:

1. representation for association members;
2. provision of credit for cane production;
3. purchase and distribution of farm inputs;

4. arrangement of all financial transactions associated with sugarcane production;
5. the establishment of provident funds for the contracted growers.

Hindustan Lever issued contracts to 400 farmers in northern India to grow selected varieties of tomatoes for paste. A study of the project confirmed that production yields and farmers' incomes increased as a result of the use of hybrid seeds and the availability of an assured market. An analysis of the yields and incomes of the contracted farmers compared with farmers who grew tomatoes for the open market showed that yields of the farmers under contract were 64 percent higher than those outside the project [56].

The government should be the driver of the growth of the agro-industrial complex through legislative acts and state policy in certain sectors [56].

Governments need to be aware of the implications of all laws and policy decisions on agribusiness development and how those policies influence contract farming. In the Philippines, for example, fast-food chains had been importing frozen French fries. Although that particular variety of potato could be grown in the Philippines, the Government had imposed import restrictions on seed potatoes, resulting in the unavailability of the required variety. Approaches to the Government by the companies eventually resulted in the ban being lifted and this permitted the establishment of two contract farming ventures to supply the rapidly growing fast-food industry. Thus a simple policy reform ultimately benefited the sponsors and a large number of small-scale farmers. While it may not be considered a precondition it is desirable that governments play an arbitration or dispute resolution role. For example, the Government of Malawi established dispute resolution guidelines for agricultural contracts and offered the services of the Ministry of Labor to mediate. Likewise, in many large-scale, sugar-producing countries there are statutory bodies that act as arbitrators between sugar-cane growers and the sugar mills. In Canada, thousands of potato growers under contract with a single buyer negotiate prices and contract terms through the offices of the New Brunswick Potato Agency. It is

compulsory that all potato farmers join the Agency. Other government enabling activities to sustain contract farming may include [56].:

1. Provision for training in technological and managerial skills at all levels, if sponsors do not provide those services.
2. Initiation and facilitation of research studies into the product under contract, in collaboration and consultation with the sponsors. State research institutes can particularly benefit smaller ventures, especially those managed by individual developers who cannot sustain their own plant breeding programmes, etc
3. Provision of agricultural extension services to ventures that do not employ their own field staff. Small-scale developers cannot afford the luxury of their own extension service and thus need to make use of government services [56].

At the national level, it is a precondition that specialized services are available to provide institutional support to production, processing and marketing. Government services, such as quarantine controls, plant pathology clinics and research stations are important for contract farming. Such services are particularly necessary for companies that invest in high-value crops for export or in organic farming. In most countries there is no legislation that specifically regulates contract farming. If legislation is introduced it should ideally be based on the industry's ability to regulate itself. However, governments have sometimes attempted to overregulate. This is often done when the sponsor is a parastatal or other government agency. For example, legislation in Kenya authorized the parastatal sponsor of contract tea farming to issue licences to farmers on rigid conditions. These governed aspects such as authority to uproot tea bushes, pest and disease controls, unauthorized planting of tea, failure to cultivate in the approved manner, and the right of the parastatal to grant or refuse a license to plant tea. Although regulations such as these may have done the opposite, it can be argued that governments should enact legislation to protect farmers as the weaker of the contracting parties. This is particularly the case where the farmers involved are tenants of the sponsors and have little security [56].

Another example of promotion of contract farming comes from India where the regional office of a government-owned bank organized a meeting of bankers,

agribusiness executives and the government extension service in order to explore possibilities of creating market linkages for agricultural products. This led to a major poultry producer contracting 2 200 farmers in 164 villages to grow maize and soybeans for feed purposes. Finance is provided by the banks, with a tripartite agreement being signed by farmers, the company and the banks. Where contracted farmers are organized into cooperatives or groups, governments can play an important role by carrying out activities to strengthen the managerial skills of these organizations. Although the performance of agricultural cooperatives in developing countries has been marginal at best, improving a cooperative's managerial capability should, in theory, greatly enhance its business performance, the transfer of technology to farmers and its marketing skills [57].

In Africa, the contracting out of crops to farmers under centralized structures is common. These are often called "out grower" schemes. For example, in Zambia the multinational corporation, Lonhro, considered the system preferable to growing cotton on a plantation basis. In the late 1980s it initiated a smallholder project where over 15 000 farmers grew cotton under contract for the company's ginnery [57].

Sugar-cane production by contract farming in Thailand Contract farming under the centralized processing and marketing model is common throughout the Thai sugar industry. Forty-six individually owned sugar mills in the country produced 4 080 000 tons of sugar in the 1997/1998 season, of which 57 percent was exported. Over 200 000 farmers grow sugar cane for these mills, on approximately 914 000 hectares. There are also many farmers who grow crops for large-scale farmers through agreements with intermediaries. In theory, the Thai Government closely regulates prices, issues quotas and monitors the operations of the private sugar-milling companies. The Government has introduced a net revenue sharing system under which growers receive 70 percent and the millers 30 percent of total net revenue. The Government also promotes and manages technical research centers and encourages growers' associations [58].

In the world there are examples of successful informal contract model. This model applies to individual entrepreneurs or small companies who normally make

simple, informal production contracts with farmers on a seasonal basis, particularly for crops such as fresh vegetables, watermelons and tropical fruits. Crops usually require only a minimal amount of processing. Material inputs are often restricted to the provision of seeds and basic fertilizers, with technical advice limited to grading and quality control matters. A common example of the informal model is where the sponsor, after purchasing the crop, simply grades and packages it for resale to the retail trade. Supermarkets frequently purchase fresh produce through individual developers and, in some cases, directly from farmers. Financial investment by such developers is usually minimal. This is the most transient and speculative of all contract farming models, with a risk of default by both the promoter and the farmer. Nevertheless, in many developing countries such developers are long established and in numerous cases they have proved an alternative to the corporate or state agency approach. Now the author wants to talk about examples of an informal contract. In the early 1990s firms in Sri Lanka were encouraged by the Government to participate in the production of gherkins. Under “production contracts” companies provided material and agronomic inputs, particularly advice on postharvest and packing practices, to over 15 000 rural households. The production of gherkins, grown in individual plots of around 0.1 hectare, rose dramatically from nothing in the late 1980s to 12 000 tones, valued at \$US7 million, in 1993. Because some of the firms were not agriculturally orientated, they used the services of local “agents” to organize and manage the farmers’ crops [58].

In the South Pacific there has been a history of individual expatriate and local entrepreneurs who organized farmers to grow bananas, squash and papaya for export. In virtually all cases farmers worked under verbal contracts and were given free seed and basic technical advice, but little else in the form of material inputs. The success and durability of these developers has been marginal [59].

In the northern provinces of Thailand farmers grow chrysanthemums and fresh vegetables for the Chiangmai and Bangkok markets, under verbal agreements with individual developers. No technical inputs are provided but in most cases the developers advance credit for seed, fertilizer and plastic sheeting. All agronomic

advice to farmers is given by government agencies that also organize training courses for the growers. Farmers expressed a preference for growing chrysanthemums as this was more profitable and they thought there was also less risk that the developer would abscond, as had happened in the fresh vegetable trade [60].

Thus, we can clearly see the success of contract farming, even at micro levels. Separately, I would like to note the government of Thailand, which actively promotes the formation of contract farming [61].

Of course, there are a number of factors that affect the success of contract farming. These include physical, social, cultural factors, as well as the state of the environment, the suitability of engineering networks and communications, weather conditions, and the availability of the necessary resources for agriculture. An essential prerequisite for the formation of contracts in agriculture is that the sponsor must have the necessary competence in the management and management of the project involving many small farmers. Without this criterion, investments cannot pay back. Another important requirement is state support. Contracts must be backed by law and an effective legal system. Existing laws should be reviewed, in order to ensure that they do not restrict agribusiness. It is necessary to minimize bureaucratic costs in the formation of a contract. With effective management, contract farming can be a means for agricultural development and contribute to its technical development, which is beneficial for the state, sponsors and farmers. The experience of America, Finland, Thailand and some other countries has already shown the effectiveness of this way of farming [61].

The contract system helps farmers solve one of the main problems - an unequal distribution of income, in addition, it gives rise to the solution of such important tasks as helping a member of the chain with the lowest margin income [61].

Thus, the contract system in agriculture is one of the elements of sustainable development, because when using contracts, the exploitation of natural resources goes hand in hand with social and economic changes that together strengthen the present and future potential to meet human needs. In addition, the very principles of the contract system in agriculture do not contradict the further existence of mankind

and its development, but rather create the essential prerequisites for the transform to a new form of civilization.