

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РЕГИОНА

© 2016 Середина Ника Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента
Брянский государственный инженерно-технологический университет
241037, г. Брянск, пр-т Станке Димитрова, д. 3

© 2016 Анохина Марина Егоровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры организационно-управленческих инноваций
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
117997, г. Москва, Стремянный пер., д. 36
E-mail: nika_belan@mail.ru, Anokhina.ME@rea.ru

Исследуется проблема повышения конкурентоспособности регионального АПК на основе формирования агропромышленных предпринимательских объединений. Обоснована модель агропромышленного предпринимательского объединения. Разработан механизм создания и функционирования предпринимательских объединений в АПК региона.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, конкурентоспособность АПК, агропромышленное предпринимательское объединение, механизм создания и функционирования предпринимательских объединений в региональном АПК.

Необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны, удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и роста социально-экономической эффективности сельского хозяйства выдвигает на первый план задачу повышения конкурентоспособности отечественного агропромышленного комплекса. Без высокоэффективного и конкурентоспособного агропромышленного производства невозможно решение многих первоочередных и стратегических задач по развитию социально ориентированной

экономики страны и формированию цивилизованного агропродовольственного рынка.

При общей положительной динамике агропромышленного производства (рис. 1) остается крайне низким уровень конкурентоспособности отечественного АПК (рис. 2).

При решении проблемы повышения конкурентоспособности отечественного АПК следует учитывать его многоуровневый характер. Регион занимает срединное положение в иерархии экономических систем, что позволяет при обеспе-

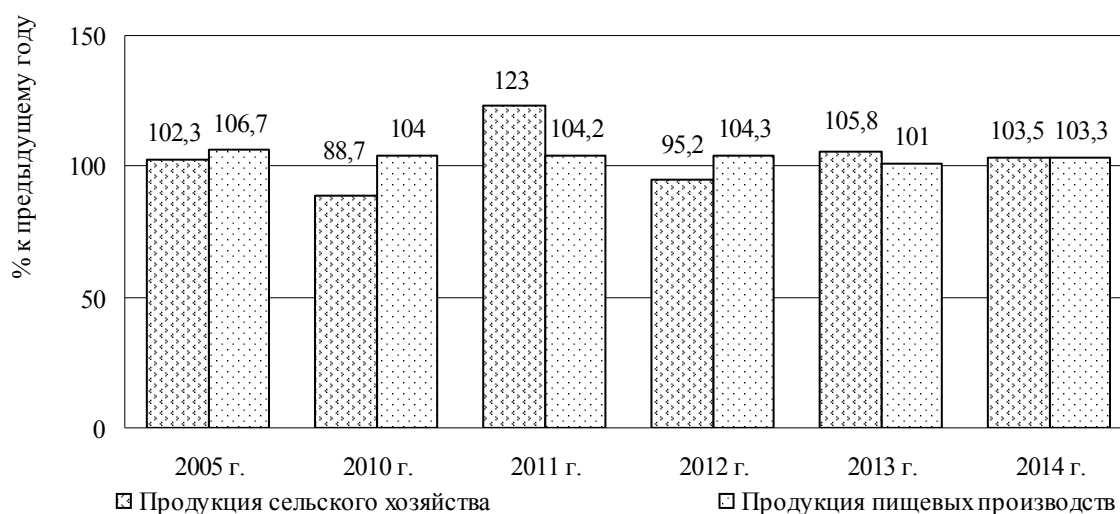


Рис. 1. Индекс производства продукции АПК в 2005-2014 гг. % к предыдущему году

Источник. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2014 : стат. сб. / Росстат. Москва, 2015.

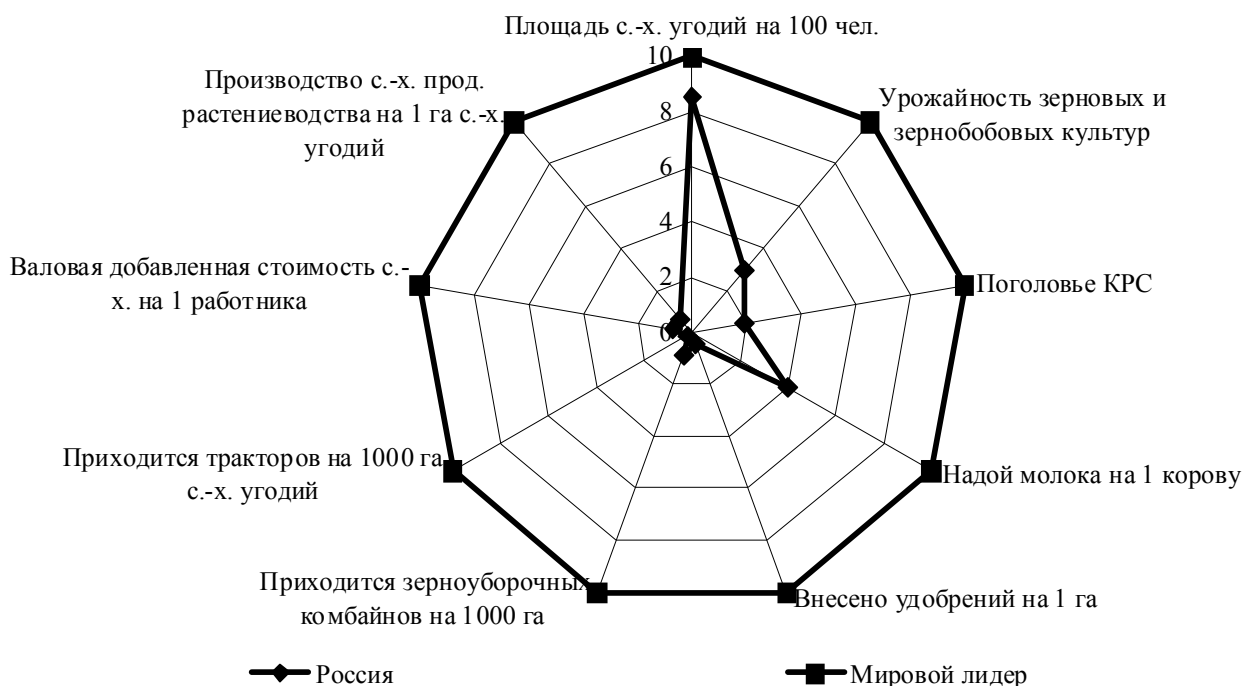


Рис. 2. Оценка конкурентоспособности отечественного АПК в сравнении с лидерами мирового агропродовольственного рынка

Источник. ФАОСТА. URL: <http://www.fao.org/countryprofiles/ru> и Всемирный банк. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/ea.prd.agri.kd>.

чении конкурентоспособности регионального АПК, с одной стороны, создать условия для формирования конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов на его территории, а с другой - дать возможность развития не только региональной, но и международной конкуренции.

Изучение проблемы обеспечения конкурентоспособности регионального АПК позволило обосновать в качестве одного из направлений ее решения развитие процессов интеграции в форме агропромышленных предпринимательских объединений.

Агропромышленное предпринимательское объединение (АПО) представляет собой долгосрочное соглашение о сотрудничестве независимых субъектов хозяйствования в сфере агропромышленного производства, которые относятся к общему процессу формирования добавленной стоимости и устанавливают отношения, обеспечивающие синергический эффект в виде дополнительной ценности для потребителя аграрной продукции. Модель агропромышленного предпринимательского объединения (рис. 3) построена с учетом следующих положений:

- основная идея формирования предпринимательских объединений в АПК базируется на технологии управления бизнес-процессами по фор-

мированию цепочки создания ценности для потребителя аграрной продукции с учетом максимального использования регионального потенциала агропромышленного производства;

- деятельность предпринимательского объединения должна быть ориентирована на производство агропромышленной продукции, обеспечивающей баланс продовольствия в регионе за счет ее востребованности как внутри региона, так и за его пределами. Тем самым реализуется основное предназначение предпринимательского объединения как инструмента повышения конкурентоспособности региона с учетом фактора социальной ответственности участников рынка;

- ядро (ключевой сектор) агропромышленного предпринимательского объединения образуют как минимум две фирмы, способные в результате взаимодействия за счет синергического эффекта обеспечить производство конкурентоспособной продукции. Чаще всего это перерабатывающие предприятия, совместная деятельность которых представляет собой заключительный этап бизнес-процесса по созданию ценности для потребителя;

- предпринимательское объединение включает в себя сельскохозяйственные предприятия

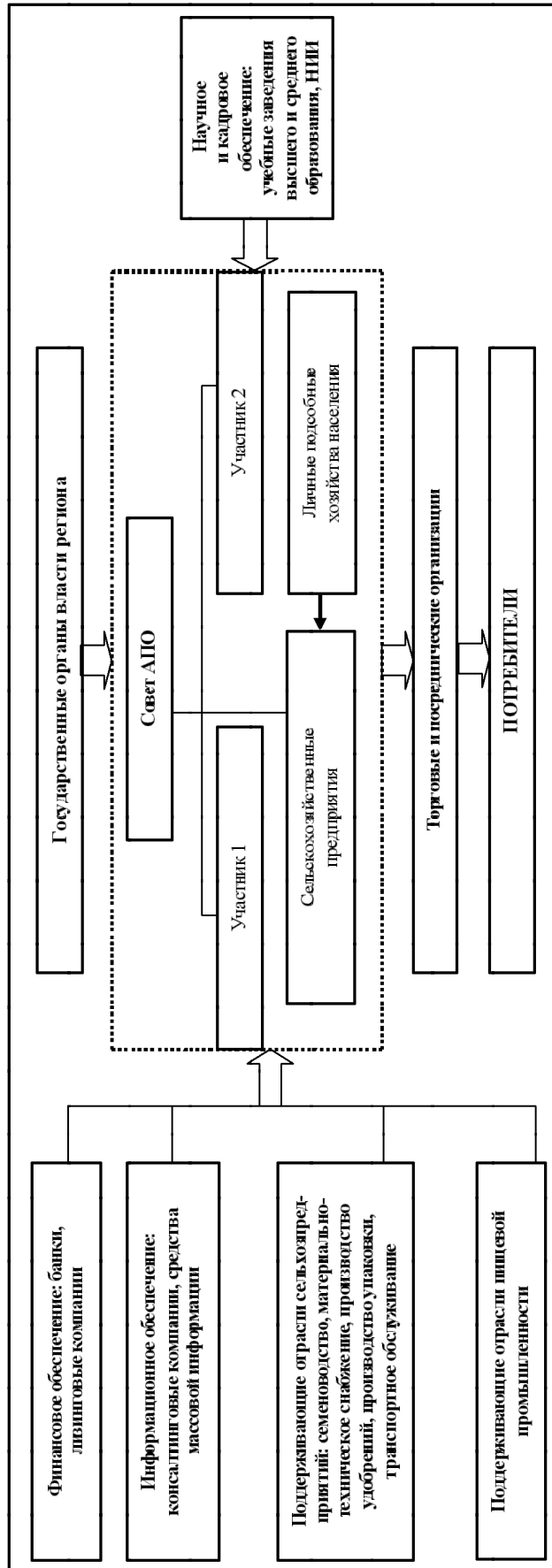


Рис. 3. Модель агропромышленного предпринимательского объединения в регионе

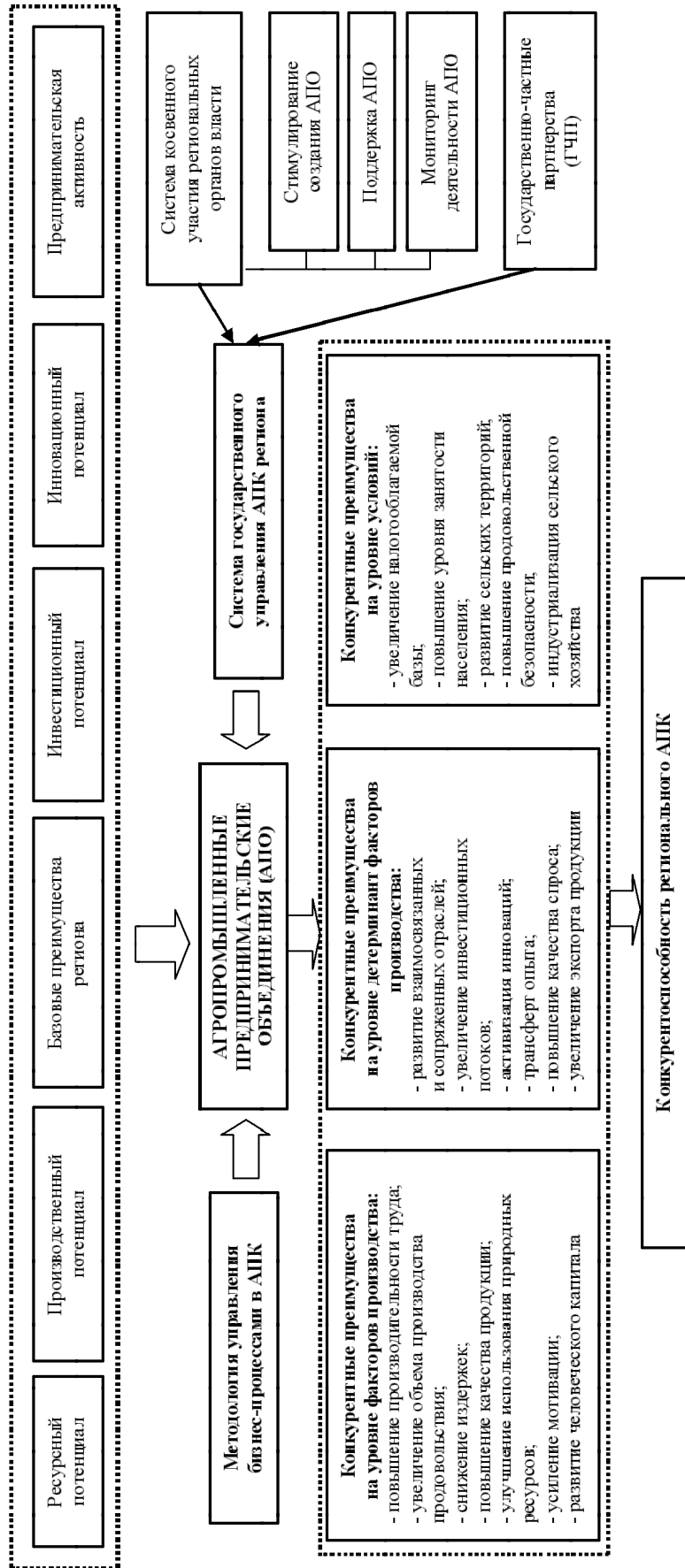


Рис. 4. Концепция повышения конкурентоспособности регионального АПК на основе создания агропромышленных предприятий объединения

(сырьевой сектор), деятельность которых на первоначальном этапе бизнес-процесса за счет производства конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья определяет благополучие всего интегрированного формирования в целом;

- структура предпринимательского объединения имеет гибкий характер, позволяющий в зависимости от его целей изменять состав участников обеспечивающих и поддерживающих блоков, сохраняя ядро и сырьевой сектор интегрированного формирования;

- устойчивость предпринимательского объединения и эффективность его деятельности определяется возможностью максимизации синергического эффекта от взаимодополнения внутренних возможностей участников интегрированного формирования и состоянием бизнес-климата как совокупности внешних факторов, формирующих условия его функционирования, среди которых в силу специфики аграрного производства доминирующую роль выполняют органы государственной власти региона.

Учет данных положений позволил обосновать концепцию повышения конкурентоспособности регионального АПК на основе создания агропромышленных предпринимательских объединений (рис. 4).

Низкий уровень отраслевой привлекательности аграрного производства обуславливает необходимость формирования мотивирующих условий для участников ключевого сектора предпринимательского объединения, которые должны определяться органами региональной власти в зависимости от характера их участия в процессе создания и функционирования интегрированных структур. Предлагается два варианта такого участия.

Первый вариант основан на системе государственного регулирования процессов интеграции в регионе и включает в себя три направления действий региональных органов власти: стимулирование создания предпринимательских объединений, обеспечение их поддержки и мониторинг их деятельности. Второй вариант представляет собой государственно-частное партнерство (ГЧП) как институциональный и организационный аль-



Рис. 5. Алгоритм создания предпринимательского объединения в АПК региона

янс между органами регионального управления и агробизнесом, основанный на совместном финансировании проектов.

При создании в регионе агропромышленного предпринимательского объединения необходимо учитывать агропромышленный потенциал территорий базирования АПО, что предполагает выполнение следующих действий (рис. 5).

Формирование предпринимательского объединения в АПК представляет собой комплекс взаимосвязанных задач по созданию хозяйствующего субъекта, который должен функционировать на основе соответствующей производственной структуры, финансово-кредитных отношений участников и системы управления. Совокупность механизма развития такой структуры состоит в обосновании конкретных этапов создания и функционирования объединения:

1. Подготовительный этап:

- оценка рыночной ситуации, формулировка ожиданий;
- определение целесообразности создания объединения;
- создание экспертной комиссии;
- определение видов совместной деятельности всех участников в рамках объединения;
- заявки участников;
- определение участников предпринимательского объединения, их количества;
- разработка необходимой документации по созданию объединения;
- подписание контракта на сотрудничество с указанием условий, сроков и ответственности участников объединения.

2. Этап формирования предпринимательского объединения:

- разработка основных действий по формированию объединения с постановкой генеральной цели и определением стратегических задач для всех его участников;
- анализ производственной, маркетинговой и сбытовой политики всех участников объединения;
- освоение новых производственных технологий каждого из участников для усиления своих конкурентных позиций на рынке;
- проведение тренингов и семинаров для персонала с целью ознакомления с новыми программами объединения;
- анализ финансовой устойчивости предпринимательского объединения;
- оценка итогов сотрудничества.

3. Ликвидационный этап:

- создание ликвидационной комиссии, состоящей из представителей компаний-партнеров;
- свертывание проекта.

Прежде всего, необходимо отметить, что создание и функционирование предпринимательского объединения должно опираться на следующие принципы:

- экономическая целесообразность при выборе партнеров;
- добровольность вступления партнеров в предпринимательское объединение;
- организационная целостность партнеров при единой стратегии, тактике, целях и задачах развития;
- равные экономические условия как при создании, так и при функционировании объединения для всех его участников;
- хозяйственная самостоятельность участников объединения в использовании ресурсов;
- экономическая ответственность участников в выполнении взаимных обязательств и др.

Не менее важной задачей является выбор организационной формы предпринимательского объединения и разработка необходимой документации. В настоящее время не существует единой градации предпринимательских объединений по типу организации. Однако большинство экспертов предлагают учитывать следующие основные типы организации предпринимательских объединений (см. таблицу).

Выбор того или иного вида межфирменного обмена в предпринимательском объединении обусловлен рядом факторов, среди которых можно выделить следующие:

- желаемая степень гибкости во взаимоотношениях партнеров;
- размеры расходов и рисков, связанных с организацией сотрудничества;
- необходимость получения быстрых результатов;
- стратегические цели партнеров и т.д.

В связи с тем, что предпринимательские объединения в России не имеют официального юридического права, к отношениям между участниками объединения применяются общие положения договорного права.

Принципиальным моментом, определяющим экономические взаимоотношения участников АПО, являются отношения по распределению конечного результата совместной деятельности. При построе-

Формы предпринимательских объединений в АПК региона

№ п/п	Форма предпринимательского объединения	Характеристика
1	Совместное предприятие	Когда создается двумя и более компаниями-партнерами (производителем сельскохозяйственной продукции и перерабатывающим предприятием) новое, юридически независимое предприятие, содействующее достижению их общих экономических интересов
2	Соглашение о научно-исследовательских работах и совместном развитии	Когда партнеры устанавливают контрактные отношения с взаимными обязательствами финансировать научно-исследовательские работы в целях разработки новых продуктов или технологических проектов (выведение новых сортов растений, пород животных и т.д.)
3	Долгосрочное соглашение о совместном использовании производственных мощностей и сбыте продукции	Когда партнеры имеют вертикальный характер взаимоотношений и часто приходят к согласию об осуществлении специализированных проектов
4	Соглашение о регулировании передачи технологий	Когда партнеры совместно разрабатывают новые продукты, расширяют ассортимент и потребительские свойства на уже известном рынке
5	Лицензирование	Подразумевает контрактные обязательства партнеров между собой по односторонней передаче технологий одной компании другой за определенную плату

нии оптимального механизма распределения прибыли необходимо учитывать, что потребности контрагента должны удовлетворяться в рамках прибыли, реально заработанной этим хозяйствующим субъектом в составе интегрированного формирования. Оптимальное распределение прибыли между предприятиями, входящими в состав агропромышленного предпринимательского объединения, - это распределение общей прибыли АПО с целью выявления величины объективной прибыли, которую зарабатывает предприятие, являясь составной частью интегрированного формирования. Поэтому полученная в результате оптимального распределения доля прибыли должна отражать реальную результативность деятельности предприятия в составе объединения и быть объективной величиной, соответствующей рыночным условиям. Для распределения прибыли необходимо соотнести общую сумму заявленных расходов по всем предприятиям. В рамках предлагаемой модели предпринимательского объединения возможно распределение полученной прибыли от реализации готовой продукции или услуг на основе нормативной себестоимости (рис. 6).

Часть средств от реализации конечного продукта предпринимательского объединения должна составлять единый фонд развития. Предполагается, что средства фонда развития могут направляться на следующие цели:

- содержание аппарата управления;
- возмещение ущерба участникам АПО, вызванного разными причинами (форс-мажорные обстоятельства, риски);
- текущая финансовая поддержка при возникновении необходимости у любого из членов объединения;

- финансирование совместных инвестиционных проектов;
- приобретение ценных бумаг предприятий, которые не являются партнерами объединения, с целью получения дополнительного дохода или возможности влиять на их деятельность;
- внесение учредительных взносов в уставные капиталы других компаний;
- аренда и покупка техники, земли, недвижимости для нужд совместной деятельности;
- страхование имущества, приобретенного для совместного пользования партнерами АПО;
- возмещение участникам их взносов после расторжения договора.

Вопрос пополнения средств единого фонда развития достаточно сложен, но в общем виде сводится к следующим источникам:

- вступительные взносы участников;
- отчисления от прибыли каждого из партнеров по объединению;
- дивиденды по ценным бумагам предприятий, которые не являются партнерами по объединению;
- доходы от продажи, сдачи в аренду имущества, приобретенного на средства фонда развития;
- заемные средства, субсидии, субвенции государства;
- выплаты страховых компаний;
- проценты по текущим и депозитным вкладам средств фонда в различные банки.

Отчисления в единый фонд развития целесообразно производить от выручки от реализации всей продукции. Возможно использовать два варианта отчислений: первый предполагает отчисление фиксированного взноса, размер которо-

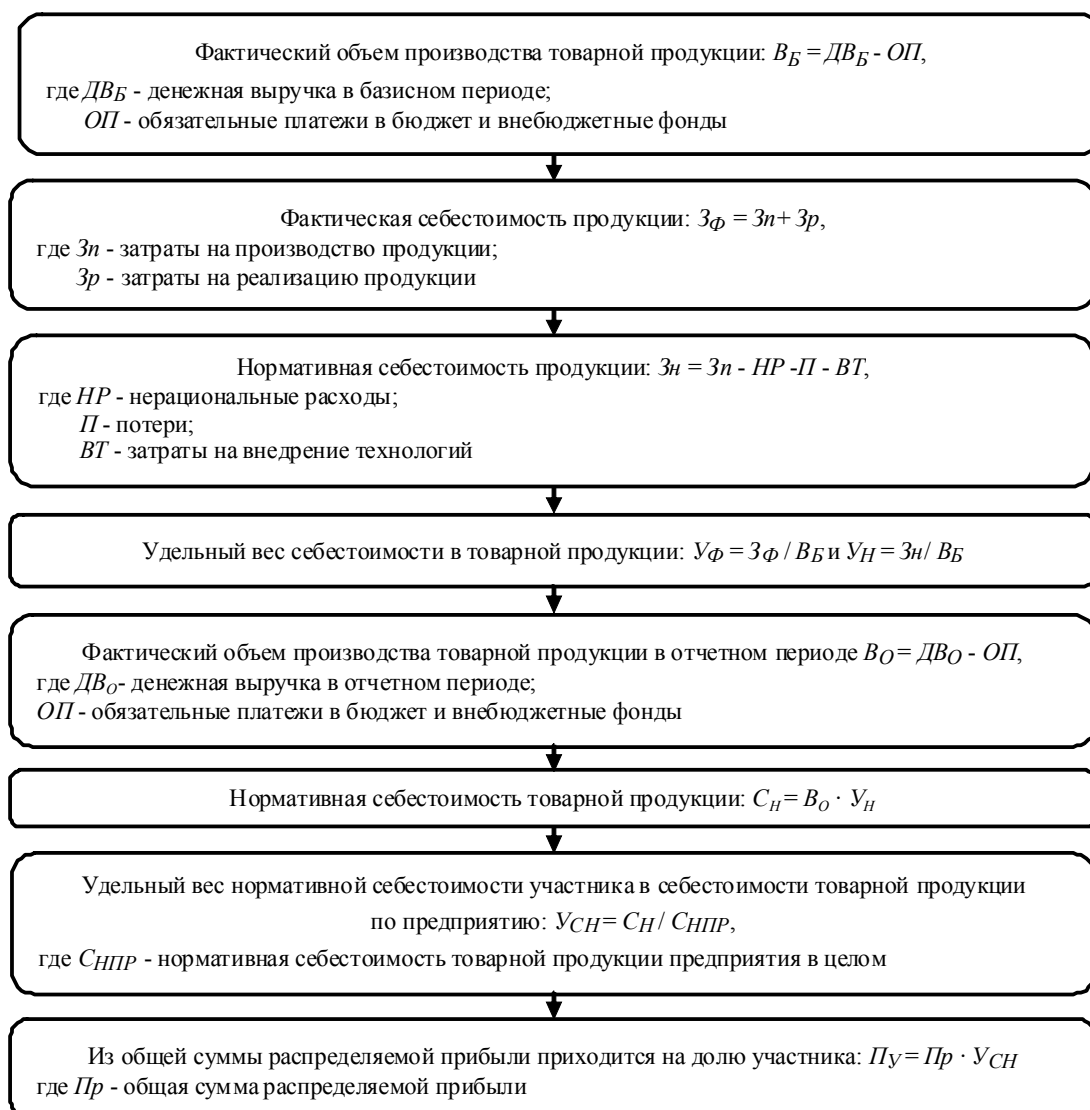


Рис. 6. Схема распределения прибыли в АПО на основе нормативной себестоимости продукции

го определяется советом АПО и зависит от финансового положения участника и доли его участия в деятельности предпринимательского объединения. Второй вариант предполагает установление норматива отчислений в единый фонд:

$$O_{\text{ФР}} = 1 / D_3, \quad (1)$$

где $O_{\text{ФР}}$ - норма отчислений от прибыли в единый фонд развития;
 D_3 - доля затрат предприятия в общей структуре затрат на производство конечной продукции.

Все участники АПО могут иметь право на получение средств фонда на следующих условиях:

- на безвозмездной основе;
- на возвратной основе (в виде беспроцентного или под определенный процент кредита).

Все решения по распределению средств фонда принимает совет АПО.

Таким образом, представленные концептуальные положения по созданию и функционированию АПО направлены прежде всего:

- на рациональное использование ресурсов в регионе - земельных, материальных, человеческих и др;
- усиление заинтересованности хозяйствующих субъектов в развитии агропромышленного производства региона;
- повышение конкурентоспособности регионального АПК.

1. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2014: стат. сб. / Росстат. Москва, 2015.

2. ФАОСТА. URL: <http://www.fao.org/countryprofiles/ru> и Всемирный банк. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/ea.prd.agri.kd>.