
ЭКОНОМИКА АПК

ECONOMY OF AGRARIAN- INDUSTRIAL COMPLEX

УДК 338.436.33: 332.1 (470)

ББК 65.32 (2Рос)

К 36

А.А. Керашев

Доктор экономических наук, декан экономического факультета Адыгейского государственного университета, г. Майкоп. Тел.: (8772) 57 07 63, e-mail: kerasev@mail.ru.

М.М. Шекультирова

Аспирант кафедры экономики и управления Адыгейского государственного университета, г. Майкоп. Тел.: (8772) 59 39 52, e-mail: shekultirova_agu@mail.ru.

Перспективные формы взаимодействия малых форм агробизнеса с корпоративными структурами в АПК мезо-уровня

(Рецензирована)

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме развития малых форм хозяйствования в АПК в контексте концентрации капитала и укрупнения хозяйствующих субъектов; большое внимание уделено перспективам эффективного регулирования взаимодействия малых форм агробизнеса с крупными корпоративными структурами в АПК современной России; представлены ключевые формы развития взаимодействия малых форм предпринимательства с корпоративными бизнес-группами, доминирующими в АПК многих регионов современной России.

Ключевые слова: малый бизнес, взаимодействие крупного и малого бизнеса, институциональные формы, экономические отношения, партнерство, агропромышленный комплекс.

A.A. Kerashev

Doctor of Economics, Professor, Dean of the Economic Faculty, Adyghe State University, Maikop. Ph.: (8772) 57 07 63, e-mail: kerasev@mail.ru

M.M. Shekultirova

Post-graduate student of Economy and Management Department, Adyghe State University, Maikop. Ph.: (8772) 59 37 56, e-mail: shekultirova_agu@mail.ru.

Promising forms of interaction between small-scale agrarian business and corporate structures in regional agricultural sector

Abstract. The paper discusses the topical problem of development of small-scale business in agricultural sector in terms of capital concentration and economic subject consolidation. Great attention is paid to prospects of effective regulation of interaction between small-scale agrarian business and large corporate structures in agricultural sector of modern Russia. The key forms of development of interaction between small-scale business and corporate business groups, that dominate in agricultural sector of regions of modern Russia, are presented.

Keywords: small-scale business, interaction of large and small-scale business, institutional forms, economic relations, partnership, agricultural sector.

Проблема развития малого предпринимательства в АПК на протяжении всех этапов реформирования экономики страны находится в центре внимания науки и практики. Однако положение в этой сфере, несмотря на попытки государства поддержать малые формы агробизнеса и оказать им помощь и поддержку, остается достаточно сложным, так как уровень развития этого сектора пока не способен оказать решающее воздействие на экономический подъем АПК страны. Затянувшийся в стране процесс создания новой системы рыночных взаимоотношений привел к развитию монополизации отдельных сегментов продовольственного рынка, возрастанию роли посреднических структур, сложностям сбыта продукции отечественных сельхозпроизводителей, а также возникновению серьезных проблем в рамках межотраслевого обмена и межхозяйственных взаимодействий. Сложившиеся структурные диспропорции в уровнях развития отдельных секторов АПК, монопольные, олигопольные позиции крупных корпоративных структур, а также значительные различия в уровне финансовой устойчивости и платежеспособности субъектов АПК во многом определяют характер взаимодействия малых и крупных форм хозяйствования в АПК — не сотрудничество, а противостояние, конкуренцию за рынки сбыта готовой продукции (а зачастую и рынки сырья, ресурсов).

Согласно теории Й. Шумпетера, размер фирмы создает эффект рыночного доминирования, который снижает инновационные риски и стимулирует тем самым появление нововведений. В то же время взаимодействие крупных и малых предприятий разрушает устаревшие отрасли и производства, создавая новые технологические и организационные основы управления бизнесом [1].

Характер взаимодействия крупных и малых предприятий в некоторой степени объясняет концепция доминирующей экономики Ф. Перру. Экономический мир Ф. Перру покоится на неравенстве как основополагающем принципе хозяйственной жизни. Неравенство вытекает из различий в

размерах производства и капитала, из различной степени информированности партнеров, из принадлежности участников хозяйственных сделок к различным областям хозяйства. Поведение экономических агентов обусловлено правилами игры, порождаемыми не механизмами обмена товарами, а соотношением сил партнеров. Главный результат неравенства — существование доминирующих и подчиненных экономических единиц; совершенная конкуренция перестает действовать, уступая место эффекту доминирования, который объединяет все экономические единицы. В сеть экономических отношений вплетается принуждение как специфическое экономическое благо, дающее его владельцу экономические преимущества. В свою очередь, доминирующие единицы принуждают соглашаться на предлагаемые в одностороннем порядке условия сделок или сотрудничества.

В настоящее время особая роль, которую играет малое предпринимательство в АПК мезо-уровня, не ограничивается только его инновационным потенциалом. Малые формы агробизнеса в силу занимаемого ими положения в отраслевой организации и выполняемых функций оказывают значительное модифицирующее воздействие на характер и уровень интенсивности отраслевой конкуренции. Благодаря своим характеристикам малые формы хозяйствования (МФХ) в АПК могут быстро реагировать на постоянно меняющуюся конъюнктуру. Крупные корпоративные структуры могут быть более эффективны в том случае, когда вокруг них формируется эффективная система поставщиков из малых и средних компаний — сельскохозяйственных, агросервисных, инновационных предприятий, способствующих большей гибкости корпорации к рыночной конъюнктуре.

В условиях активного создания крупными агропромышленными формированиями собственных сырьевых баз, мощных позиций посреднических структур в сфере оборота сельскохозяйственного сырья малые формы агробизнеса не способны конкурировать

с крупными интегрированными агрокомплексными по уровню производственных затрат, маркетинговому обеспечению. Вместе с тем, любой субъект малого предпринимательства в АПК на каждой стадии своего развития, а также в различной системе координат мезо- и микроэкономики обладает определенным потенциалом. Если размеры и качественные характеристики потенциала согласованы со стоящими перед субъектами предпринимательства стратегическими целями, то он становится продуктивным. В противном случае рост или снижение оценок отдельных составляющих потенциала и их синергии в лучшем случае не способствуют целенаправленному развитию носителей потенциала — малых предприятий, а в худшем — лимитирует положительные сдвиги в их функционировании в качестве важнейших субъектов национальной экономики.

Уровень и характер специализации малых форм агробизнеса в регионе во многом определяется следующими обстоятельствами:

— с одной стороны, неэффективные ценовые условия реализации сельскохозяйственного сырья, формируемые торгово-посредническими структурами, ориентируют ЛПХ, К(Ф)Х на рынок конечного потребителя; данное обстоятельство предопределяет необходимость специализации на производстве сельскохозяйственной продукции, не требующей дополнительной переработки, либо создание снабженческо-сбытовых кооперативов;

— с другой стороны, находясь в некоем противостоянии с крупными агропромышленными структурами, малые формы вынуждены ориентироваться лишь на ограниченные сегменты потребительского рынка.

Вместе с тем, в развитых странах с эффективно функционирующей аграрной экономикой, мелкотоварный (семейный) и корпоративный секторы не противостоят, а дополняют друг друга, развиваясь не параллельно, а во взаимодействии между собой. Формы такого взаимодействия очень разнообразны. Они определяются всей совокупностью

природных, социальных, экономических и культурно-исторических факторов, действующих на сельскохозяйственной территории в отношении субъектов агропродовольственного сектора [2].

Следует отметить доминирование в региональных экономических системах Юга России трансрегиональных вертикально-интегрированных корпораций, способствующих структурной реорганизации межхозяйственных, межотраслевых связей во многих территориально-отраслевых комплексах. Основными *моделями корпоративных структур* в АПК мезо-уровня являются:

— многопрофильные объединения, создаваемые по территориальному принципу: объединяют сельскохозяйственные перерабатывающие, социальные и другие предприятия и организации одного-двух сельских районов; характеризуются высокой степенью территориальной локализации;

— специализированные объединения, формирующиеся по принципу продуктового подкомплекса: в состав входят предприятия, обеспечивающие производство сырья, его переработку, хранение, транспортировку, торговлю по конкретному подкомплексу (мясному, масложировому и др.);

— объединения на базе предприятия-интегратора: формируются путем включения в состав акционерного общества, образованного в рамках мясокомбината, молокозавода и других сельскохозяйственных предприятий, производящих сырье, а также сервисных, сбытовых и снабженческих структур; характеризуются очень высокой степенью территориальной локализации [3, 4].

По экспертным оценкам, 2/3 малых предприятий взаимодействуют с крупными предприятиями. Устойчивые взаимодействия малых предприятий с крупными производственными структурами образуют экономический симбиоз, неустойчивые взаимодействия имеют тенденцию к трансформации — движение осуществляется либо к симбиозу, либо к ликвидации взаимодействия.

Институциональную основу взаимодействия крупных корпораций с малым бизнесом в АПК *составляют договорные отношения*, характер (явные, неявные) проявления которых порождает противоречия сторон. Разрешению этих противоречий способствует выбор форм контрактов (классический, отношенческий или неоклассический контракт), в рамках которых регулируются направления, объем и варианты взаимоотношений в интересах участников взаимодействия.

В целом, взаимодействие малых форм агробизнеса с крупными агропромышленными корпорациями может *осуществляться следующим образом*: а) конкурентное взаимодействие; б) кооперационное взаимодействие, основанное на оптимальном распределении ресурсов и функций; в) создание территориальных кластеров; г) совместное участие в рамках субрегиональных экономических систем. Конкурентное взаимодействие между малыми и крупными хозяйствующими субъектами в АПК на локальных рынках не получило должного распространения в условиях современной России. Подобный способ взаимодействия реализуется при концентрации малых форм агробизнеса на узкий сегмент агропродовольственного рынка в условиях «этноэкономики». В свою очередь, кооперационное взаимодействие указанных субъектов способствует не только селекции перспективных видов деятельности, но и сужению возможностей для их развития [5].

По тесноте взаимодействия с крупными корпоративными структурами можно выделить следующие *группы малых форм агробизнеса*:

1. Малые предприятия, непосредственно связанные с основным производством крупной фирмы или интегрированного объединения; деятельность данных структур бывает достаточно эффективной во взаимодействии с крупными предприятиями в отраслях массового и серийного производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

2. Малые предприятия, не связанные с основным производством, но вы-

полняющие обеспечивающие функции во взаимодействии с крупными предприятиями при проведении реструктуризации. Такие малые предприятия создаются во всех отраслях АПК и могут, в свою очередь, быть сгруппированными по следующим направлениям деятельности:

— малые предприятия, обеспечивающие функционирование социально-бытовых объектов крупных предприятий; такие малые предприятия могут быть временным явлением, наделены полномочиями по решению текущих вопросов, передачи или продажи данных объектов;

— малые предприятия, занятые научными исследованиями, инновационной деятельностью, маркетингом, инжинирингом, рекламой, консалтингом (то есть те, без которых процесс реструктуризации крупного предприятия не будет иметь в перспективе должной эффективности);

— малые предприятия, оказывающие услуги производственного характера по обслуживанию основных производственных процессов: снабженческо-сбытовые, транспортные и складские услуги, работа с кадрами, информационно-вычислительные и другие услуги; представленная группа малых предприятий позволяет аппарату управления крупных предприятий (корпоративных бизнес-групп) сосредоточиться на основной производственной деятельности.

Рассматривая механизмы и экономическое содержание интеграционного взаимодействия малого и крупного бизнеса, можно отметить, что на базе крупных предприятий реального сектора предпринимательская деятельность наиболее часто возникает в виде *следующих форм* [6]:

— интрапренерство (образование небольшого, часто временного коллектива для реализации некоторой цели или под разработку некоторой идеи, необходимой для повышения технического уровня крупного предприятия);

— инкубаторство («выращивание» малой фирмы, оказание различной помощи на этапах ее становления);

— сателлитная форма (организация малых фирм-сателлитов различных дочерних фирм, сохраняющих «родственные связи» с «родителями», образование малых фирм, юридически самостоятельных, но экономически тесно зависящих от коренной структуры и т.д.).

Если взаимодействие малой и крупной фирм базируется на получении взаимной выгоды и носит устойчивый характер, то между предприятиями образуется экономический симбиоз. Экономический симбиоз предприятий представляет собой долговременный союз малого и крупного предприятий-партнеров по бизнесу, взаимовыгодный для обеих сторон, способствующий генерации положительного синергетического эффекта.

Заметим, что такие формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства, как интрапренерство и инкубаторство, в российских условиях пока не получили должного развития. Сателлитные формы возникают более часто, особенно в последнее время как результат реструктуризации предприятий, т.е. путем выделения малой фирмы из крупного предприятия. Они образуются также из самостоятельных хозяйственных объектов, при этом обычно крупный объект является центром притяжения малого [6].

Сателлитная форма взаимодействия малых и крупных структур реализуется преимущественно *на основе субконтрактации* и наблюдается как дипольная (пара предприятий с доминированием крупного), атомарная (множество независимых малых фирм, тяготеющих к крупной структуре как к «ядру»), сетчатая (сеть взаимосвязанных малых предприятий, обслуживающих крупное производство) или корпоративная структура. Последняя структура предполагает, что взаимодействие нескольких крупных предприятий осуществляется через сетчатую структуру малых фирм.

Субконтрактация как разновидность делового партнерства предполагает такую кооперацию мелких и даже мельчайших предприятий (мини-фирм), при которой крупное предприятие на

основе договора (контракта) размещает заказ, определяет спецификацию изделий, предоставляет сырье или полуфабрикат для дальнейшей переработки и т.д., а исполнители (малые фирмы) осуществляют частичную или завершающую обработку предоставленного материала. При этом крупное предприятие может заключить контракт либо на производство готового изделия без собственного участия в его производстве (коммерческий вариант), либо на участие малых фирм в отдельных стадиях технологического процесса (производственный вариант). На условиях субконтрактации может осуществляться и работа малых предприятий на двальческом сырье, и реализация продукции крупного предприятия.

Выделяют четыре основных варианта субконтрактации как формы взаимодействия малой и крупной форм предпринимательства на мезо-уровне:

— субподрядчик выполняет производственные операции по спецификациям заказчика из своего сырья;

— субподрядчик участвует в проектировании продукта;

— заказчик предоставляет субподрядчику сырье и техническую документацию;

— субподрядчик разрабатывает продукт и осуществляет его производство.

Популярность субконтрактации обусловлена следующими обстоятельствами:

— экономией капитальных вложений: формируется управляемая цепочка кооперированных поставок; более низкими издержками производства у субподрядчика;

— использованием компетенции подрядчика: специализация позволяет увеличивать производство и качество продукции;

— временным недостатком производственных мощностей на крупной фирме при перегруженном портфеле ее заказов;

— наличием так называемых маргинальных партий изделий (либо объем заказа недостаточно велик для большой фирмы, либо необходимо производство сугубо специализированных видов изделий);

— завоеванием новых рыночных ниш: предприятие освобождается от затрат, связанных с управлением основными производственными фондами, трудовыми ресурсами.

Несмотря на широкие возможности взаимовыгодного сотрудничества крупных корпоративных структур с малыми формами агробизнеса, предоставляемые субконтрактацией, О.С. Белокрылова выделяет ряд объективных ограничений данного процесса [7]:

— недостаточная активность процессов реструктуризации промышленных предприятий на мезо-уровне;

— отсутствие актуализируемых федеральных и региональных регистров производственных площадей и помещений;

— недостаточное развитие механизмов имущественной поддержки малого предпринимательства (кредитная кооперация, лизинг и факторинг);

— недостаток действующего законодательства (отсутствие эффективной системы преференций, льгот для малого предпринимательства);

— отсутствие эффективной политики, направленной на развитие малого предпринимательства в АПК мезо-уровня;

— низкий уровень развития инфраструктуры рынка субподрядчиков.

Необходимой составляющей инфраструктуры рынка субконтрактации является *центр субконтрактации* — организация, способствующая развитию предпринимательства в промышленности и формирующая инфраструктуру промышленности на межрегиональном, региональном или локальном уровнях (в соответствии с приведенной ниже классификацией). В соответствии с территориальным признаком выделяют: а) межрегиональный центр субконтрактации; б) региональный центр субконтрактации; в) локальный (районный, отраслевой) центр субконтрактации.

Помимо субконтрактации, к механизмам взаимодействия крупных корпораций с малыми формами хозяйствования относятся: *франчайзинг; аутсорсинг; кластеризация; сетевая структура.*

Необходимость использования франчайзинга в отношениях между крупными корпоративными структурами и малым бизнесом обусловлена возможностями снижения трансакционных издержек «ex-ante»: издержек вхождения на новый рынок, поиска новых партнеров, демонстрации лояльности и надежности производимой продукции, ее соответствия стандартам, обеспечивающим преимущества на конкурентном рынке. В то же время возрастают издержки «ex-post» как издержки зависимости и подчинения малой фирмы крупному франчайзеру. Соотношение этих издержек становится критерием принятия или непринятия решения о сотрудничестве или проведении политики «семейного» аутсорсинга [8, 9].

Развитие крупными предприятиями процесса аутсорсинга обусловлено потребностями сокращения собственных издержек производства и переходом от внутрифирменных к рыночным отношениям с мелкими фирмами. В то же время стремление сохранить контроль над бизнес-процессом обуславливает развитие, наряду с традиционным сторонним аутсорсингом, нового для российской экономики явления, так называемого «семейного» аутсорсинга. При этом усиливается тенденция установления «de jure» формы стороннего аутсорсинга, а «de facto» — формы «семейного» аутсорсинга.

Особенно перспективным, по оценкам специалистов, является механизм взаимодействия малых форм агробизнеса с крупными корпорациями через применение *кластерных технологий.* В современной аграрно-промышленной политике кластер — это группа географически соседствующих и интеграционно взаимодействующих компаний и связанных с ними организаций, функционирующих в определенной отраслевой (многоотраслевой) сфере и взаимодополняющих друг друга. В отличие от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса в АПК на мезо-уровне, кластерные системы характеризуются следующими особенностями:

— наличием крупного предприятия-лидера, определяющего долгосрочную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;

— территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов — участников кластерной системы;

— устойчивостью хозяйственных связей хозяйствующих субъектов — участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;

— долгосрочной координацией взаимодействия участников системы в рамках её производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и пр.

Вместе с тем, речь идет о создании именно каталитической кластерной структуры, формируемой вокруг вертикально интегрированной корпорации на основе механизмов субконтракта и аутсорсинга, а также государственно-частного партнерства.

Сетевая структура представляет собой один из способов кооперации малых форм агробизнеса с целью обеспечения наиболее эффективного функционирования крупного предприятия.

Отношения между МФХ и крупными корпоративными структурами в процессе создания и деятельности бизнес-инкубатора могут выполнять следующие задачи: распределять и ми-

нимизировать риски, связанные с внедрением инноваций; создавать новые производственные возможности; эффективнее использовать опыт и ресурсы обеих сторон; быстрее и эффективнее достигать целей. Такое сотрудничество привлекательно и в финансовом плане. Для крупных предприятий — это эффективный способ увеличения инвестиций в развитие бизнеса и сохранение за собой возможностей принимать решения относительно будущих проектов на более поздних стадиях их развития.

Таким образом, развитие перспективных инновационных форм взаимодействия малого и крупного бизнеса в АПК мезо-уровня заключается в создании новых форм и моделей совместной деятельности, максимально полно учитывающих особенности территориальной локализации взаимодействия разных по величине субъектов экономической деятельности. Выделенные институциональные формы взаимодействия малых форм агробизнеса с крупными агропромышленными корпорациями определяют характер структурной модернизации хозяйственного пространства, перспективы развития регионального АПК; соответствующая трансформация внутренней среды региона направлена на повышение конкурентоспособности обоих субъектов интеграционного взаимодействия.

Примечания:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Наука, 1982. С. 13.
2. Какаева Е.А. Инновационная стратегия компании «в системе стратегического управления» // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. №1. С. 164-175.
3. Найденов Н.Д., Альхимович И.Н. Взаимодействие крупных и малых предприятий как фактор конкурентоспособности северных регионов (на примере Архангельской области и Республики Коми) // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-1/8/8.htm>.
4. Ушачев И.К. Состояние и перспективы развития корпоративных форм управления в АПК России // АПК: экономика, управление. 2011. №2. С. 26.
5. Мокрушин А.А. Взаимодействие вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами современной России: функции, формы, стратегии управления: монография. М.: Вузовская книга, 2011.
6. Маренный М.А. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий // Аудит и финансовый анализ. 2001. №3.
7. Белокрылова О.С., Чернышева А.Н., Чернышов Д.В. Институционально-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предпринимательства. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008.
8. Яковлев А.Р. Развитие институционального механизма взаимодействия крупных и малых фирм в современной российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2007. С. 8.

9. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М. Управление малыми многопрофильными корпорациями // Проблемы теории и практики управления. 1999. №5. С. 21-26.

References:

1. Shumpeter Y. Theory of economic development. M: Nauka, 1982. P. 13.
2. Kakayeva E.A. Innovative strategy of the company "in system of strategic management" // Management and business administration. 2007. No. 1. P. 164-175.
3. Naidyonov N.D., Alkhimovich I.N. Interaction of large and small enterprises as a factor of competitiveness of northern regions (taken from the materials of the Arkhangelsk region and the Komi Republic) // Corporative governance and innovative development of the North: Bull. Research Center of Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktyvkar State University. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-1/8/8.htm>.
4. Ushachev I.K. A condition and prospects of development of the corporate forms of government in agrarian and industrial complex of Russia // Agrarian and Industrial complex: Economy, Management. 2011. No. 2. P. 26.
5. Mokrushin A.A. Interaction of vertically integrated corporations with regional economic systems of modern Russia: functions, forms, management strategy: monograph. M: Vuzovskaya Kniga, 2011.
6. Marenniy M.A. Methods of the financial analysis of cooperation interactions of the small industrial enterprises // Audit and financial analysis. 2001. No. 3.
7. Belokrylov O.S., Tchernyshev A.N., Tchernyshov D.V. Institutional and economic mechanism of ensuring competitiveness of business. Rostov-on-Don: YuFU Publishing House, 2008.
8. Yakovlev A.R. Development of the institutional mechanism of interaction of large and small firms in modern Russian economy: Author's summary of dissertation for Candidate of Economics. Volgograd, 2007. P. 8.
9. Kleyner G.B., Kachalov R.M. Management of small versatile corporations // Problems of the theory and practice of management. 1999. No. 5. P. 21-26.