

СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ

и.о. заведующий кафедрой

З.А.Василье

ва

« _____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.11.09 – Экономика предприятий и организаций (Экономика
предпринимательства)

Разработка экономической модели вхождения компаний малого и среднего
бизнеса в состав кластерных образований

Руководитель _____ доцент Т.П. Лихачева

Выпускник _____ В.А. Мохотько

Нормоконтролер _____ Т.П. Лихачева

Красноярск 2018

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ

И.о. заведующего кафедрой

_____ И.Р. Руйга

«_____» _____ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Мохотько Виктории Аркадьевне

Группа УБ14-01 **Направление** 38.03.01.02.09 «Экономика предприятий и организаций (предпринимательство)»

Тема выпускной квалификационной работы «Разработка экономической модели вхождения компаний малого и среднего бизнеса в состав кластерных образований»

Утверждена приказом по университету №2898 от 28.02.18

Руководитель ВКР Т.П. Лихачева, доцент кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами»

Исходные данные для ВКР:

- официальные сборники Федеральной службы государственной статистики о тенденциях развития сельскохозяйственной деятельности 2015-2018 гг.;
- данные статистической отчетности автоматизированная информационная система мониторинга муниципальных образований (АИС ММО).
- материалы научных и специализированных журналов по экономике и другие публикации по теме бакалаврской работы.

Перечень разделов ВКР:

- 1 Характеристика состояния и перспектива развития малого и среднего предпринимательства
- 2 Потенциал развития АПК территорий Южного макрорайона Красноярского края
- 3 Разработка экономической модели вхождения компаний малого и среднего бизнеса в состав кластерных образований

1. Перечень иллюстративного материала:

- Тема бакалаврской работы;
- Актуальность бакалаврской работы;
- Цели и задачи бакалаврской работы;
- Основные показатели развития отрасли производства сельскохозяйственной продукции

2. Основные тенденции и проблемы отрасли сельскохозяйственной продукции;
- Статистические показатели развития Южного макрорайона Красноярского края;
 - Проблемы развития территорий Южного макрорайона;
 - Разработка экономической модели вхождения малого и среднего бизнеса в кластер;
 - Анализ цепочки добавленной стоимости.

Руководитель ВКР

Т.П. Лихачева

Задание принял к исполнению

В.А. Мохотько

« ___ » декабря 2017 г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Разработка экономической модели вхождения малого и среднего бизнеса в состав кластерных образований» содержит страниц текстового документа, 76 использованных источников, 31 иллюстрация, 3 таблицы.

КЛАСТЕР, АПК, ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ.

Объект бакалаврской работы – Южный макрорайон Красноярского края

Цель бакалаврской работы: разработка экономической модели вхождения компаний малого и среднего бизнеса в состав кластерных образований.

Задачи бакалаврской работы: рассмотреть перспективы развития малого и среднего бизнеса в РФ, в том числе АПК; провести анализ организационных форм и моделей бизнеса в предпринимательстве; обобщить мировой и российский опыт кластеризации, в том числе в АПК; оценить ресурсный потенциал территорий Южного макрорайона; выбрать модель кластера и сформировать цепочку добавленной стоимости; провести оценку целесообразности создания кластера

В ходе работы была проанализирована отрасль производства сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации, выявлены тенденции, существующие на сегодняшний день, а также обозначены проблемы данной отрасли.

Анализ возможных кластерных схем, проведенный на примере Южного макрорайона Красноярского края, позволил сделать вывод, что реализация кластерного подхода даст региону выйти на траекторию устойчивого экономического роста и, преодолев моноотраслевую структуру производства, повысить конкурентоспособность своей экономики. Действующие кластеры Красноярского края допускают развитие согласно предложенной модели.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Характеристика состояния и перспектива развития малого и среднего предпринимательства	6
1.1 Анализ тенденций развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и регионах Российской Федерации	6
1.2 Организационные формы и бизнес-модели кооперации малых и средних предприятий	12
1.3 Мировой и российский опыт кооперации в агропромышленной сфере	36
2 Потенциал развития АПК территорий Южного макрорайона Красноярского края.....	45
2.1 Стратегические инициативы и технологические платформы поддержки развития АПК	45
2.2 Роль АПК в развитии предпринимательства Красноярского края и территорий Южного макрорайона	56
2.3 Нормативно-правовая основа формирования кластеров в различных сферах экономики	62
3 Разработка экономической модели вхождения компаний малого и среднего бизнеса в состав кластерных образований	71
3.1 Анализ ресурсов развития АПК территорий Южного макрорайона Красноярского края.....	71
3.2 Потенциал кластеризации	84
3.3 Стратегии и результативность деятельности кластера для заинтересованных сторон.....	93
Заключение.....	105
Список использованных источников	106

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях реального обострения проблемы продовольственного обеспечения осуществляемая государственная аграрная политика, как на уровне Российской Федерации, так и на уровне Красноярского края, способствует созданию благоприятных условий для развития сельского хозяйства. Стратегическими задачами Красноярского края являются инновационное развитие агропромышленного комплекса Южного макрорайона, на основе формирования кластера, и создание экономической зоны со всей необходимой инфраструктурой. Это нашло отражение в принятой долгосрочной целевой программе «Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года».

Агропромышленный кластер представляется эффективным инструментом стимулирования развития профессионального аграрного образования и, как следствие, перспективным инструментом развития интеллектуального капитала сельского хозяйства. Более того, развитие интеграции сельскохозяйственных организаций позволит снизить напряженность на рынке труда, увеличить доходы сельского населения, не допустить распространения антисоциальных явлений в сельских территориях.

Актуальность бакалаврской работы обусловлена необходимостью расширения сектора малого и среднего предпринимательства (МСП) в регионах РФ и обеспечения продовольственной безопасности страны.

Целью данной работы является разработка экономической модели вхождения компаний малого и среднего бизнеса в состав кластерных образований.

Для достижения поставленной цели, определены следующие задачи:

– рассмотреть перспективы развития малого и среднего бизнеса в РФ, в том числе АПК;

- провести анализ организационных форм и моделей бизнеса в предпринимательстве;
- обобщить мировой и российский опыт кластеризации, в том числе в АПК;
- оценить ресурсный потенциал территорий Южного макрорайона;
- выбрать модель кластера и сформировать цепочку добавленной стоимости;
- провести оценку целесообразности создания кластера.

Объектом бакалаврской работы является Южный макрорайон Красноярского края.

Предметом бакалаврской работы является процесс вхождения компаний малого и среднего бизнеса в состав кластера.

Информационную основу бакалаврской работы составляют исследования территорий Южного макрорайона, данные государственной и региональной статистики, статьи и публикации ученых-экономистов по исследуемой теме.

1 Характеристика состояния и перспектива развития малого и среднего предпринимательства

1.1 Анализ тенденций развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и регионах Российской Федерации

В настоящее время, малый и средний бизнес являются одними из основополагающими факторами рыночной экономики. Отнесение хозяйствующих субъектов к малым и средним предприятиям осуществляется в соответствии с критериями, установленными Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

В экономически развитых странах малый и средний бизнес развивается более быстрыми темпами, чем в России, что связано с более длительным периодом становления рыночной экономики, а также с тем, что там более развита поддержка в развитии МСП и широкий спектр льгот. Рассмотрим статистику состояния малого и среднего предпринимательства в развитых странах с наибольшей долей МСП в ВВП. В Европе МСП обеспечивает 67% рабочих мест и 58% добавленной стоимости в экономике, более того 20% предприятий МСП осуществляли экспорт и за пределы ЕС [1]. В США ситуация еще более впечатляющая: 43% экспорта обеспечивают именно МСП. В Китае – по различным оценкам, от 50% до 70% экспорта.

В России малый и средний бизнес развивается темпами, которые не превышают скорость роста экономики в целом, и к настоящему моменту роль МСП в России не выросла. По-прежнему он создает лишь около 20% ВВП (и примерно такую же долю рабочих мест). По-прежнему лишь малая часть таких предприятий выходит на международные рынки.

По данным ФНС России по состоянию на сентябрь 2017 г., в Российской Федерации действует 5,7 млн субъектов МСП, в том числе 2,7 млн. юридических лиц и почти 3 млн. индивидуальных предпринимателей. В

сфере МСП действует 5409226 микропредприятий, 266148 малых предприятий, 20235 средних предприятий [2].

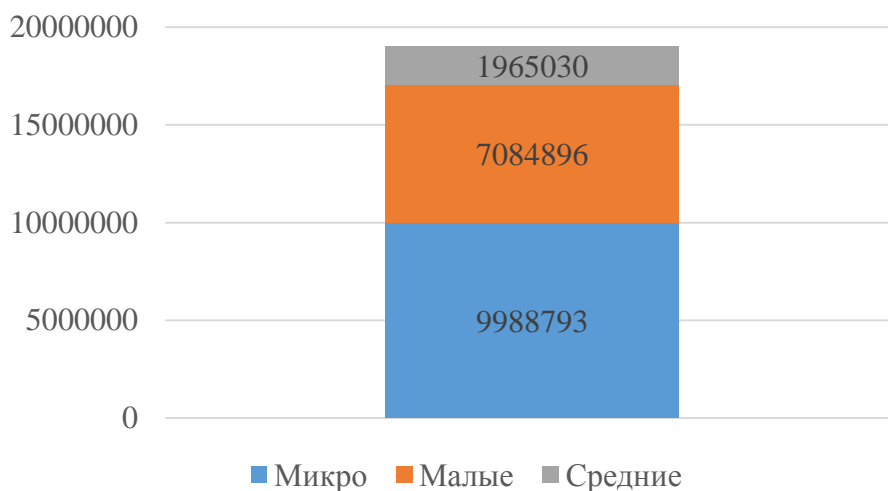


Рисунок 1 – Число работников, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, чел. [2]

На рисунке 1 представлено число работников (единиц), занятых в сфере малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10 сентября 2017 г., где видно, основная доля приходится на микропредприятия (около 53%).

Далее рассмотрим в какой отрасли малые и средние предприятия выражены в наибольшей степени.

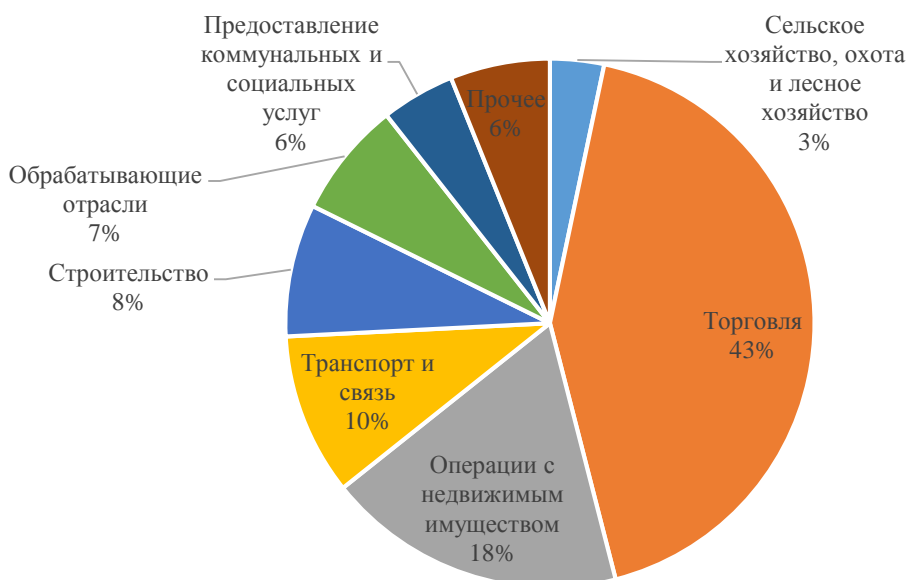


Рисунок 2 – Структура малых и средних предприятий в РФ по видам экономической деятельности в 2016 г., % [2]

Структура малых и средних предприятий по видам экономической деятельности в 2016 году представлена на рисунке 2. Таким образом, согласно представленной структуре можно прийти к выводу, что малые и средние предприятия Российской Федерации специализируются в основном на торговле и предоставлении услуг населению.

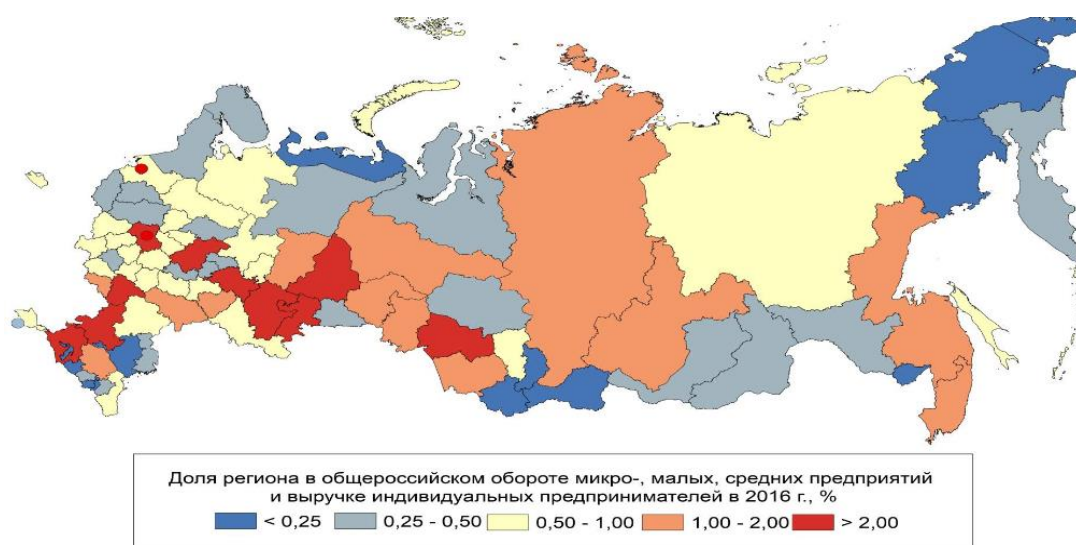


Рисунок 3 – Региональное распределение оборота малых и средних предприятий и выручки в РФ в 2016 г, %

Рассмотрим региональное распределение оборота малых и средних предприятий и выручки ИП в 2016 году на рисунке 3. На основании рисунка видно, что более 50% оборота МСП приходится на 10 регионов: г. Москва, г. Санкт – Петербург, Московская область, Свердловская область, Краснодарский край, Ростовская область, Республика Татарстан, Челябинская область, Республика Башкортостан.

Рассмотрим территориальное распределение малых и средних предприятий по федеральным округам по состоянию на 10 сентября 2017 г. на рисунке 4.

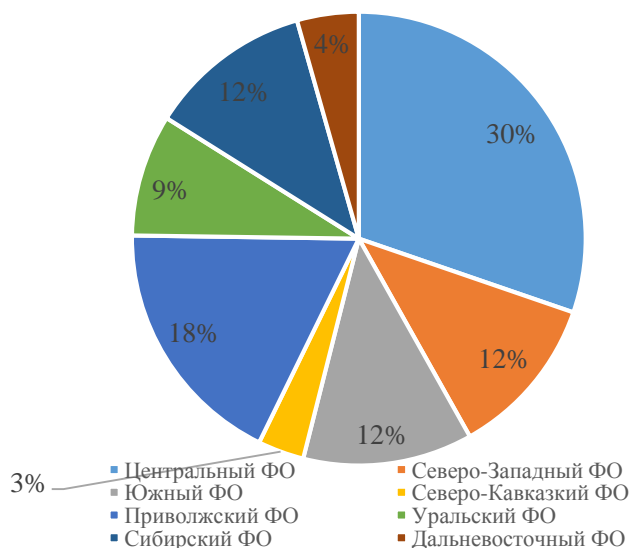


Рисунок 4 – Распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по федеральным округам РФ по состоянию на 10 сентября 2017 г.[2]

Наибольшее число малых и средних предприятий сосредоточено в Центральном (30%), Приволжском (18,0%), Южном (12%), Сибирском (12%) и Северо-Западном (12%) федеральных округах. В остальных округах доля малых и средних предприятий не превышает 10%.

Далее перейдем к Красноярскому краю, который является самым крупным субъектом Федерации в составе Сибирского федерального округа не только по занимаемой площади, но и по всем важнейшим макроэкономическим показателям – численности населения, объемам валового регионального продукта (среднедушевые показатели ВРП в Красноярском крае устойчиво превышают среднероссийские: в 2010 году это превышение составило более 40%), промышленного производства, строительных работ и инвестициям в основной капитал [3].

Однако отметим, что в Красноярском крае наблюдается как положительная, так и отрицательная динамика развития экономики края. На рисунке 5 представлена динамика числа МСП без учета микропредприятий и ИП Красноярского края за период с 2014 года по 2016 год.

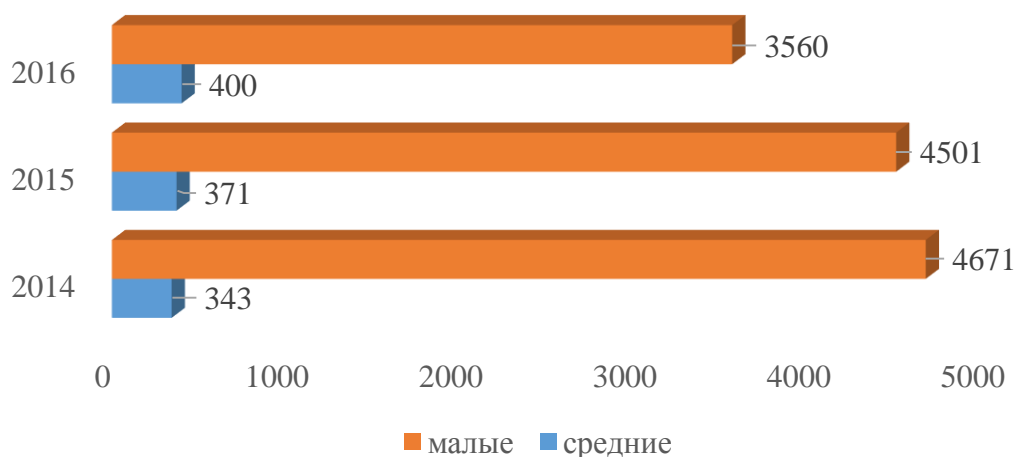


Рисунок 5 – Число малых и средних предприятий (без микропредприятий) Красноярского края, ед. [4]

К 2016 году число малого предпринимательства уменьшилось на 941 единицу, однако число среднего увеличилось на 29 единиц.

Также стоит отметить, что в Красноярском крае в силу различной территориальной расположенности сохраняются диспропорции по уровню развития малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях края. С учетом географического положения, своеобразия природно–климатических условий, особенностей минерально–сырьевого потенциала, исторически сложившейся специализации, наличия устойчивых и интенсивных хозяйственных и социальных связей в составе края выделяются шесть крупных макрорайонов [3]:

1) Центральный макрорайон, который включает в себя: города - Дивногорск, Железногорск, Красноярск, Сосновоборск, муниципальные районы - Березовский, Большемууртинский, Емельяновский, Манский, Сухобузимский.;

2) Восточный макрорайон: города - Канск, Бородино, Заозерный, Зеленогорск, муниципальные районы - Абанский, Держинский, Иланский, Ирбейский, Канский, Нижнеингашский, Партизанский, Рыбинский, Саянский, Тасеевский, Уярский;

3) Западный макрорайон: города - Ачинск, Боготол, Назарово, Шарыпово, муниципальные районы - Ачинский, Бирилюсский, Балахтинский, Боготольский, Большеулуйский, Козульский, Назаровский, Новоселовский, Тюхтетский, Шарыповский, Ужурский (с ЗАТО п. Солнечный);

4) Южный макрорайон: город Минусинск, муниципальные районы - Ермаковский, Идринский, Каратузский, Курагинский, Краснотуранский, Минусинский, Шушенский;

5) Приангарский макрорайон (Нижнее Приангарье): города - Енисейск, Лесосибирск, муниципальные районы - Богучанский, Енисейский, Кежемский, Мотыгинский, Северо-Енисейский, Казачинский, Пировский.

6) Северный макрорайон: города - Игарка, Норильск, муниципальные районы - Туруханский, Эвенкийский, Таймырский.

На основании проекта Стратегии развития Красноярского края до 2030 года можно выделить основные направления малого и среднего предпринимательства в каждом из макрорайонов.

Для центрального макрорайона наиболее привлекательным для развития МСП является обслуживающий сектор: сфера услуг, сельское хозяйство, строительство, транспорт. Реализация Стратегии будет идти в направлении развития в центральном макрорайоне малых инновационных предприятий, предприятий обслуживающего и сервисного машиностроения и предприятий, осуществляющих на условиях аутсорсинга бизнес-процессы и производственные функции для крупных предприятий.

В восточном макрорайоне большую роль в структуре малого бизнеса оказывает сфера сельскохозяйственного производства, развитие МСП агросектора является приоритетным и наиболее перспективным направлением для региона.

В западном макрорайоне также, как и в восточном будут способствовать благоприятные условия для ведения сельского хозяйства, а также в районе имеются рекреационные ресурсы, которые привлекательны

для развития сферы отдыха и туризма, что стимулирует развитие гостиничного, ресторанного и других видов обслуживающего бизнеса.

Приангарский макрорайон имеет ограниченный потенциал развития в секторе малого и среднего бизнеса в силу малолюдных и удаленных северных территорий. Однако, наличие лесных ресурсов, а также активное промышленное освоение территории может создать стимулы для развития в сфере малого и среднего бизнеса предприятий.

Северный макрорайон крайне органичен в развитии сферы малого и среднего предпринимательства, так как расположен в сложных геологических и климатических условиях, в отдаленных и инфраструктурно не обустроенных территориях. Также стоит отметить, что ключевыми направлениями перспективного развития экономики макрорайона связаны с реализацией инвестиционных проектов крупных нефтегазовых и металлургических компаний макрорайона. А для малого бизнеса перспективным направлением может стать экстремальный туризм.

В южном макрорайоне, где на первом месте находится сельское хозяйство, высокую долю занимают перерабатывающие производства, и в последующие годы основными направлениями развития малого и среднего бизнеса территории будут являться сельское хозяйство и переработка.

Таким образом, территории края существенно различаются по потенциалу развития экономики малого и среднего предпринимательства, также стоит отметить, что развитие крупных инвестиционных проектов в макрорайонах могут стать для регионов точками роста для развития в целом экономики края.

1.2 Организационные формы и бизнес-модели кооперации малых и средних предприятий

В современной экономике осуществление организациями межфирменного сотрудничества стало довольно частым явлением в бизнесе, что связано с усложнением форм его организации и способов координации

деятельности экономических агентов, а также необходимостью повышения конкурентоспособности предприятий.

Межфирменное взаимодействие помогает быстрее завоевать выгодные позиции, чем внутрифирменные разработки, обходится дешевле и обеспечивает большую эффективность, чем слияние.

Одним из преимуществ взаимодействия является разделение риска между всеми участниками соглашения. Например, в странах с сильной государственной поддержкой малого бизнеса и гибкой структурой экономики, таких как: США, Япония, Канада, Франция, Италия риск настолько велик, что за 3-5 лет происходит практическое обновление половины предприятий из-за жесткой конкуренции [5]. Межфирменное взаимодействие используется ими для того, чтобы объединить ресурсы и получить синергетический эффект. Иными словами, формирование межфирменных сетей способствует появлению нового качества, которое было бы либо невозможно, либо значительно труднее получить на индивидуальной основе [5].

К основным видам межфирменного сотрудничества можно отнести:

- соглашения о сотрудничестве по отдельным аспектам деятельности;
- создание совместных предприятий;
- поглощение с целью приобретения новых технологий;
- установление долгосрочных договоров между поставщиками материалов и комплектующих изделий и их потребителями [6].

Систематизация российского и зарубежного опыта реализации межфирменных взаимодействий предприятий и организаций в различных сферах, продемонстрировала разнообразие форм межфирменного сотрудничества. Возможны различные виды и формы сотрудничества с государственными структурами, частными фирмами, исследовательскими организациями для достижения своих целей и приобретения преимуществ в глобальной конкурентной борьбе [7]. Также формы, методы и типы таких

взаимодействий зависят от различных факторов таких как: отраслевая специфика, размера предприятий, регион, положение на рынке и других факторов.

Это различные типы сотрудничества включает в себя такие формы, как промышленные кластеры, бизнес-группы, стратегические сети, совместные предприятия, научно-исследовательские партнерства, союзы и стратегические альянсы, цепочки поставок, цепочка создания ценностей, партнерства по созданию добавленной ценности, симбиотическая паутина, сети фрилансеров, динамические созвездия, визуальная кооперация и другие. Данный список терминов, обозначающих сетевое взаимодействие у разных авторов, и будучи не полным, он дает представление о том, насколько пока расплывчата терминология, так как нет общепринятой классификации сетей. Далее рассмотрим основные формы межфирменных сетей.

Промышленные кластеры являются одним из инструментов территориального развития промышленности. Протообразы понятия «кластер» встречаются в публикациях шведских авторов. Например, известна концепция шведского экономиста Эрика Дамена о «блоках развития», в которой говорится о наличии корреляции между способностью к развитию одних секторов и достигнутым прогрессом в ряде других секторов [8].

Также Майкл Портер дал анализ взаимосвязи между степенью развития кластеров и конкурентоспособностью региона или страны. Он рассматривает кластер как: «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимно дополняющих друг друга» [9], и акцентирует внимание на трех свойствах кластеров:

- 1) географическая локализация (регион, страна или даже ряда стран);
- 2) взаимосвязь между предприятиями;
- 3) технологическая взаимосвязанность отраслей (в кластере присутствуют предприятия разных отраслей, технологически связанные

между собой, например, предприятия, производящие готовую продукцию, поставщики специализированных факторов производства, а также сервисных услуг). На рисунке 6 представлена обобщенная схема деятельности кластеров.

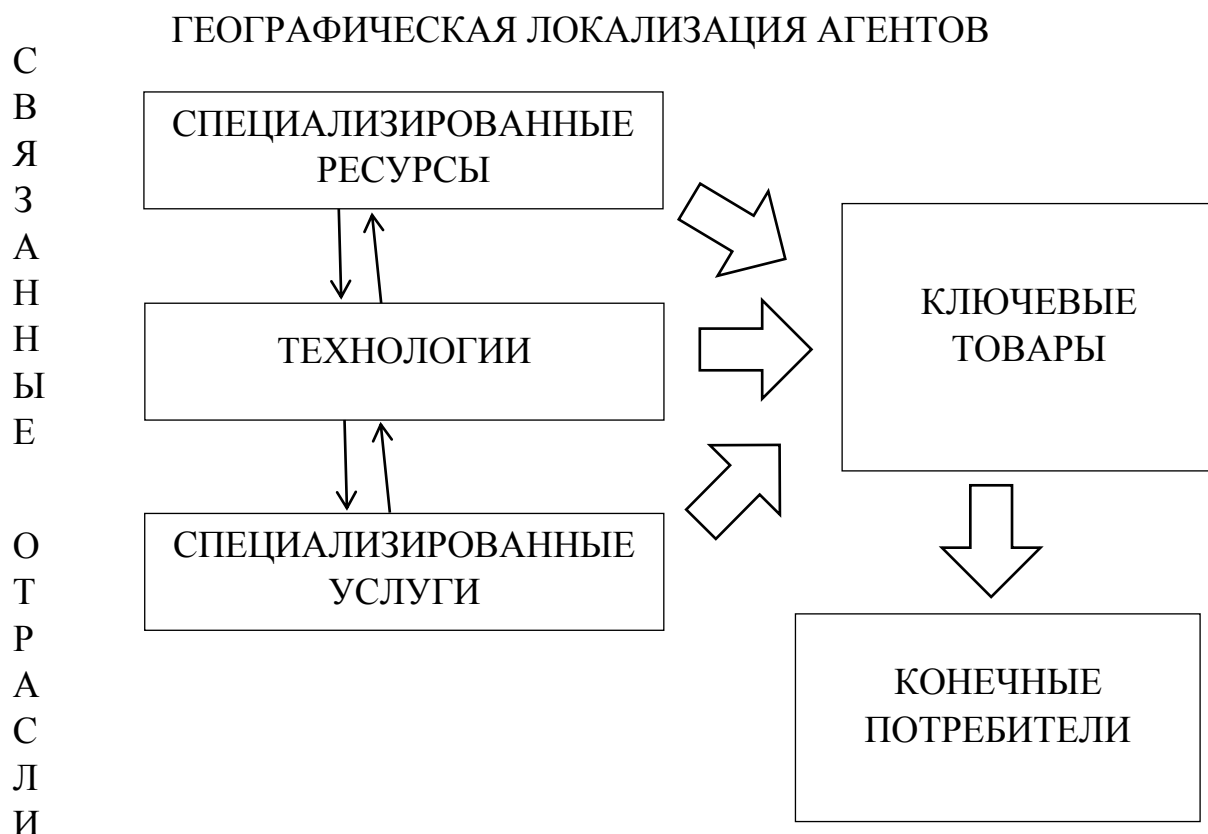


Рисунок 6 - Схема деятельности кластера[9]

Преимущество кластерного подхода согласно Майклу Портеру в промышленной политике над отраслевым заключается:

- в анализе взаимодействия дополняющих друг друга стратегических групп (покупателей, поставщиков, дополняющих институтов);
- во включении в кооперацию множества взаимосвязанных предприятий различных отраслей, которые зачастую являются конкурентами;
- в применении механизмов частно-государственного партнерства в рамках увеличения производительности, усиления конкуренции и

получения синергетического эффекта, возникающего в силу комбинации комплементарных знаний различных фирм и знаниевых организаций.

Ученик М. Портера и его последователь М. Энрайт считает, что именно на региональном уровне формируется конкурентоспособность страны в целом, где главную роль играют исторические предпосылки развития территории, разнообразие культур ведения бизнеса, концентрация специфических компетенций и многое другое. Региональный кластер, по М. Энрайту, это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [10].

Первоначально унифицированный подход к межфирменному сотрудничеству был разработан в Дании в 1989-1990 гг. [11]. На подготовку проекта по выявлению и развитию кластеров в течение трех лет было выделено 25 млн долларов [12]. На основании чего были выявлены 13 региональных и 16 национальных так называемых кластеров.

В Германии работают 3 лучших мировых кластера из 7 кластеров высоких технологий, получивших почетное название «Силиконовая долина XXI века», – это Мюнхен, Гамбург, Дрезден [11]. В целом в Германии большинство федеральных земель имеют на своей территории автомобильные кластеры.

Целью создания промышленного кластера Российской Федерации – создание совокупности субъектов деятельности в сфере промышленности, связанных отношениями в указанной сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного субъекта Российской Федерации или территориях нескольких субъектов Российской Федерации, производящих промышленную продукцию [13].

В России и в ее регионах одним из приоритетных инструментов промышленной политики является кластерная форма пространственной организации экономики региона [15]. Об этом свидетельствует значительное внимание к вопросам функционирования кластеров со стороны государства и

региональных властей. Например, в настоящее время существуют следующие направления поддержки развития кластеров:

1. Формирование специализированных программ поддержки развития территориальных кластеров [16, с. 46] (Основной формой поддержки являются субсидии субъектам РФ).

2. Обеспечение организационного, информационного обеспечения по формированию территориальных кластеров и разработке их программ развития;

3. Обеспечение учета приоритетов развития территориальных кластеров в рамках разработки и реализации региональных и муниципальных стратегий и программ социально-экономического развития [16, с. 46].

Стоит отметить, что кластерный подход является не только средством достижения целей промышленной политики (таких как: повышение конкурентоспособности, усиление инновационной направленности и прочие), но и важным инструментом для стимулирования развития регионов. Несомненно, агропромышленные кластеры влекут для регионов максимальную экономическую и социальную эффективность такую как увеличение количества рабочих мест, увеличение отчислений в бюджеты, увеличение объема экспорта промышленной продукции, укрепление позиций и конкурентоспособности региональной промышленности).

Бизнес-группы или объединения фирм из нескольких отраслей, которые взаимодействуют в течение длительного периода времени и которые отличаются сложными межфирменными сетями кредитования, торговли, собственности и социальных отношений. Они могут быть как централизованными, то есть выстроенными иерархическим образом и подчиняться одной доминирующей компании, так и строиться на паритетной основе. Иными словами, под бизнес-группой понимается совокупность организаций, координация действий которых не сводится только к административной координации, но и при обычных контрактах на рынке.

Основными организационно-хозяйственными формами бизнес-группы в мировой практике являются:

- крупные фирмы с дивизиональной организационной структурой;
- холдинговые компании вместе с контролируемыми ими предприятиями;
- финансово-промышленные группы;
- сетевые индустриальные организации [17].

Также одной из широко распространенных форм квазинтеграции являются межфирменные стратегические альянсы. Известное определение Б. Гомеш-Кассереса гласит: «Альянс – это организационная структура, призванная управлять неполными контрактами между автономными фирмами, в рамках которой каждая из фирм обладает ограниченным контролем» [9]. По своей сути альянс является сотрудничеством конкурентов, объединившихся для решения общих стратегических задач.

Преимущество стратегических альянсов состоит: в концентрации на ключевых компетенциях и видах деятельности, в объединении ключевых компетенций, в сокращении бюрократии и упрощении организационной структур, в повышении эффективности и снижении затрат, в гибкости и способности быстрого реагирования.

Что касается недостатков стратегических альянсов, следует отметить, что координация деятельности крупных самостоятельных компаний является сложной задачей в силу того, что компании имеют порой противоречащие цели и различную мотивацию. Таким образом, его участники вынуждены находить формы разрешения противоречий между задачами, стоящими перед стратегическим альянсом в целом и отдельными его партнерами.

Следующая форма межфирменных сетей – виртуальные организации, состоят из малых и средних фирм, кооперирующихся в пул для взаимного обучения и достижения целей, непосильных для каждого из участников в силу их размера и ограниченности ресурсов. Участники пула формируют временные цепочки создания стоимости, которые динамично действуют

только в период выполнения проекта и распадаются после его завершения, в то время как формирование пула носит стратегический, долгосрочный характер [9].

В концепции виртуальной корпорации заложена идея, что каждая компания-партнер вносит свой вклад в решение общей задачи только в той части, которую она относит к своим ключевым компетенциям. Таким образом, к достоинствам виртуальных форм организаций относится возможность выбирать и использовать наилучшие ресурсы, знания и способности с меньшими временными затратами [9].

Целями участников такой сети могут быть: увеличение дохода, снижение затрат и собственное экономическое развитие за счет взаимодействия с другими участниками сети. Основная цель для конкретных участников сети может быть различна. По сути, динамическая сеть в рамках долгосрочного виртуального предприятия представляет собой некое коммерческое сообщество, объединенное общей целью – получение выгод за счет взаимодействия.

К слабым местам визуальной организации можно отнести:

- практическое отсутствие материальной и социальной поддержки своих членов вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений;
- предпочтение специализации, концентрации на ключевых компетенциях;
- чрезмерная зависимость от кадрового состава, а поэтому подверженностью рискам, связанным с текучестью кадров;
- опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности членов предприятия, неясности в отношении членства в ней открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов виртуального предприятия.

Существует множество форм межфирменных сетей, но все они имеют схожие характеристики и особенности, а именно:

- а) партнерство двух или более фирм, которые остаются автономными;
- б) общие цели;
- с) взаимный контроль за деятельностью / ресурсами / активами.

Современный этап социально-экономического развития связан с фундаментальными изменениями во взаимоотношениях между субъектами, порожденными изменением характеристик среды, в которой они взаимодействуют. Возросшая взаимодополняемость и взаимозависимость обуславливают рост числа ситуаций «взаимного выигрыша» или «взаимного проигрыша», в отличие от преобладавшей прежде ситуации «победитель-проигравший» [9].

Так как в России межфирменные сети возникли в экономической ситуации, отличавшейся от развитых экономических систем, это позволяет выделить некоторые специфические особенности:

- 1) основное развитие получили сети, которые можно назвать «плановые отраслевые сети» и управление которыми осуществлялось соответствующими отраслевыми министерствами и комитетами;
- 2) для российской экономики характерна связь с отраслевой спецификой развития межфирменных взаимоотношений и сетей с определенными категориями партнеров.

Развитие малого и среднего предпринимательства и возможность реализации частной предпринимательской инициативы являются необходимыми условиями успешного развития страны, поскольку данные предприятия способствуют росту занятости населения, оживлению конкуренции, развитию производства и, в целом, экономики.

Однако для успешного функционирования в условиях быстро меняющейся экономической среды и высокой конкуренции на рынке необходима разработка и внедрение эффективных бизнес-моделей, обеспечивающих эффективность и результативность компании.

Под бизнес-моделью понимается логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха компании.

То есть целью бизнес моделирования является создание достоверного, наглядного и простого для понимания описания деятельности компании.

Согласно бизнес словарю бизнес-модель – это описание средств и методов, используемых фирмой для получения доходов, предусмотренных в ее планах. Он рассматривает бизнес как систему и отвечает на вопрос: «Как мы собираемся зарабатывать деньги, чтобы выжить и вырасти?».

Рассмотрим определение бизнес-модели, разработанные ведущими исследователями в этой области.

Дерек Абелл полагает, что «бизнес-модель представляет собой сумму ответов, которые компания дает на следующие три взаимосвязанные вопроса:

- 1) Кто должен стать моей целевой аудиторией?
- 2) Какие товары или услуги я должен предлагать клиентам, что должно отличать мое предложение?
- 3) Как мне это сделать эффективно?».

Макарова объясняет бизнес – модель как способ организации бизнеса в отрасли, который отражает экономическую логику деятельности компании[19]. Важнейшими составляющими бизнес - модели являются:

- позиционирование компании в отраслевой бизнес - системе, которое дает представление о том, как бизнес создает добавленную стоимость, обеспечивая свое развитие;
- формула или модель прибыли, которая показывает, как компания получает деньги (извлекает прибыль), создавая ценность для потребителей, которая превышает затраты компании;
- инновационная составляющая бизнеса, которая объясняет, как новые продукты, технологии, организационные инновации будут создавать экономическую ценность для заинтересованных групп [19].

Александр Остервальдер и Ив Пинье предложили свое определение – бизнес-модель служит для описания основных принципов создания развития и успешной работы организации. Они убеждены, что описание любой бизнес

- модели должно включать в себя девять блоков, которые охватывают четыре основные сферы бизнеса:

1. взаимодействие с потребителем;
2. предложение;
3. инфраструктура;
4. финансовая эффективность компании.

Эти блоки были разработаны с целью отображения компонентов, которые включает бизнес-модель. Вместе эти блоки образуют шаблон бизнес-модели, который представлен на рисунке 7.

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами	Потребительский сегмент
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
Структура издержек			Потоки поступления доходов	

Рисунок 7 – Шаблон бизнес-модели

Стоит отметить, что левая часть шаблона отвечает за деятельность, а правая – за ценность. Разберем каждый блок по отдельности.

Потребительские сегменты – одна или несколько групп клиентов, охватываемая бизнес-моделью, которые объединены по определенным им конкретным критериям, например, люди – пол, возраст, регион и прочее или компании – численность, оборот, отрасль и прочее. Организации важно делить своих клиентов на сегменты для того, чтобы отличить какой тип

предложения походит для клиентов. Данный блок отвечает на вопрос: для кого мы делаем продукт? кто наш главный потребитель?

Ценностные предложения – ключевой элемент бизнес-модели, так как отражает совокупность преимуществ, которые компания готова предложить потребителю. Данный блок отвечает на вопросы:

- В чём ценность продукта для потребителя?
- Какие проблемы мы помогаем решить?
- Какие нужды потребителя мы удовлетворяем?

Каналы сбыта – ценностные предложения поступают к потребителю или клиенту по различным каналам, то есть блок канала функционирует как мост между ценностным предложением компании и сегментами клиентов. Для любой компании важно найти правильные эффективные каналы сбыта, которые предпочитают ее потребительские сегменты. Александр Остервальдер и Ив Пинье выделяют пять типов каналов связи: торговый отдел, интернет-продажи, собственные магазины, партнерские магазины и оптовики. В свою очередь, эти типы классифицируются как прямые каналы (торговый отдел или веб-продажи) или косвенные каналы (магазины партнеров или оптовики). Данный блок отвечает на вопросы:

- Через какие каналы будет происходить поставка в пользовательский сегмент?
- По каким каналам компания поставка происходит сейчас?
- На сколько эти каналы интегрированы?
- Какие из них работают лучше всего?
- Какие из них наиболее экономически эффективны?
- Как им пользуется потребитель?

Взаимоотношения с клиентами – это различные способы взаимодействия организации с ее потребительскими сегментами. Александр Остервальдер и Ив Пинье выделили три мотива установления отношений:

- 1) привлечение новых потребителей;

- 2) сохранение существующих потребителей;
- 3) увеличивать объем продаж.

В зависимости от того, какой мотив движет компанией, может потребоваться различное количество внимания. Взаимоотношения с клиентами оказывают значительное влияние на поведение потребителей, что, в конечном итоге, отразится на доходах компании. Данный структурный блок отвечает на вопросы:

- Какие взаимоотношения с нами ожидает получить каждый представитель сегмента?
- Какие типы взаимоотношений уже сейчас установлены?
- Как они интегрируются с основной бизнес-моделью?
- Насколько они затратны?

Потоки поступления доходов – то различные способы поступления доходов, которые возникают благодаря успеху ценностных предложений, сделанных клиентам. Согласно Александру Остервальдеру и Ив Пинье блок потока доходов предназначен, чтобы помочь компании задать себе вопросы, например, сколько клиентский сегмент может быть готов заплатить за продукт и как платежи должны быть выполнены.

Можно выделить несколько распространенных способов потоков поступления доходов:

- 1) Продажа продуктов и/или услуг потребителям;
- 2) Плата за использование;
- 3) Оплата подписки;
- 4) Аренда / рента / лизинг;
- 5) Лицензии;
- 6) Комиссионные проценты;
- 7) Реклама.

Кроме того, на каждый поток доходов влияет, выбранный тип механизма ценообразования. Александр Остервальдер и Ив Пинье упоминают два общих метода ценообразования (фиксированный и

динамический). Фиксированный представляет собой predetermined prices on the basis of static variables, when the dynamic type of price formation represents the last prices, which are current and changeable depending on market conditions.

Key resources – these are the most important assets, necessary for the company to make its business model work. In general, these key resources can be divided into four categories:

1. Physical resources, for example, such as material assets like buildings, cars and equipment, transport means and other.
2. Intangible resources, that is non-physical assets, such as trademarks, patented knowledge or customer data bases.
3. Human resources – these are people working in the organization, their skills.
4. Financial, to which they refer: monetary resources, such as money, loans or bonds on shares.

Key activities – these are the main activities, which are necessary for the creation, support, realization and servicing of the company's value proposition for specific consumer segments with the aim of profit. This block answers the question: What activities are needed

- for giving value to the product/service?
- for channels of distribution?
- for building relationships with the customer?
- for profit?

Key partners – these are external organizations or individual entrepreneurs (suppliers, partner companies, intermediaries and others), building mutually beneficial relationships with the aim of achieving success for the organization in the market. It is possible to identify three main motives for creating partnership relationships:

1. Оптимизация и экономия на производстве (вступая в партнерство с целью оптимизации экономии на масштабе, предприятие добивается снижения издержек и увеличения рентабельности производства).

2. Снижение (разделение) риска и неопределенности (партнерские отношения позволяют снизить, т.е. распределить риск между партнерами в конкурентной среде).

3. Поставки ресурсов и совместная деятельность.

Формы и преимущества межфирменного сотрудничества рассмотрены в ранее. Данный блок отвечает на вопросы:

- Кто наши ключевые партнеры?
- Кто наши ключевые поставщики?
- Какие ресурсы мы получаем от партнеров?
- Какими ключевыми видами деятельности занимаются партнёры?

Конечный блок шаблона бизнес-модели представляет собой наиболее важные затраты, возникающие при работе в соответствии с конкретной бизнес-моделью. Структура издержек – это все возможные расходы, необходимые для создания, поддержания, реализации и обслуживания ценностного предложения компании для конкретных потребительских сегментов, а также установления и поддержания взаимоотношений с компаниями-партнерами и конкретными потребительскими сегментами. Все бизнес-модели, в зависимости от структуры издержек, можно разделить на два типа:

1. Бизнес-модели, которые сфокусированы на минимизации издержек;
2. Бизнес-модели, которые сфокусированы на максимизации ценности для потребительских сегментов с помощью которой ее конкретные потребительские сегменты смогут ощутить все преимущества их продукта, а уже во вторую очередь, на минимизацию издержек с целью повышения прибыли компании.

Данный структурный блок отвечает на вопросы Каковы самые значимые затраты в данной бизнес-модели? Какие из ключевых ресурсов самые дорогие? Какие виды деятельности самые дорогие?

В различных бизнес-моделях можно выделить сходные характеристики, сходную структуру или сходное поведение, что в общем можно назвать стилем бизнес-моделей в основе, которых выделили: идеи разделения, «длинного хвоста», многосторонних платформ, FREE и открытых бизнес-моделей.

1. Концепция «разделения» предполагает разделение на три фундаментальные формы бизнес-деятельности, которые могут быть осуществлены и в рамках одной компании, но приоритет должен быть отдан одной форме:

- бизнес, ориентированный на клиентов (заключается в поиске потребителя и построении отношений с ним);
- бизнес, ориентированный на инновации (разработка нового продукта);
- бизнес, ориентированный на инфраструктуру (построение и управление платформами для выполнения масштабных повторяющихся задач).

2. «Длинный хвост» – это продажи многого понемногу: предложение большого количества нишевых товаров, каждый из которых продается относительно редко [20].

Крис Андерсон считает, что на смену массовому рынку приходит рынок ниш. Ссылается он на появление новой системы дистрибуции, то есть работая онлайн, компании не тратят деньги на логистику и поэтому могут предложить продукты на самый редкий вкус.

Название пошло от наглядного представления графика продаж, вначале располагаются популярные продукты с высокими показателями продаж, а затем кривая резко спустится вниз и будет бесконечно тянуться, образуя длиннющий хвост из малопопулярных товаров. Обычные магазины

вынуждены отрезать этот «хвост», потому что не хотят тратить деньги на хранение товаров на складе и пр. Компаниям, работающим онлайн, содержание «хвоста» ничего не стоит. Чем он длиннее, тем больше прибыль.

3. Многосторонние платформы – стиль, на основе которого объединяют две или более различных, связанных групп потребителей. Платформа создает ценность, способствуя взаимодействию между группами. Ценность многосторонней платформы возрастает до тех пор, пока она привлекает все большее число клиентов: это явление называется сетевым эффектом.

4. Бизнес-модель FREE-типа представляет собой потребительский сегмент, в котором можно в течение длительного времени получать выгоду от бесплатного предложения. Финансирование потребителей, которые ничего не платят, осуществляется за счет другой части бизнес-модели или другим потребительских сегментов.

5. Открытые бизнес-модели могут быть использованы для создания и сохранения ценности за счет сотрудничества с внешними партнерами. В этих бизнес-моделях в полной мере реализована концепция Г.Чесборо «Открытые инновации». В таких компаниях внутренние ресурсы, разработки и деятельность перераспределяются с участием сторонних партнеров.

Для компаний становится более выгодно грамотно управлять потоками знаний внутри и вне компании, поскольку приобретение чужих разработок дешевле и при этом уменьшается время вывода товара на рынок. А собственные неиспользуемые инновации могут быть проданы сторонним партнерам.

Таким образом, выбор бизнес-модели важен для малого и среднего предпринимательства, поскольку на основе шаблона бизнес-модели компании могут прояснить для себя то, чего они хотят достичь с помощью своих бизнес-моделей. Данный подход позволяет компании тестировать и проверять различные бизнес-модели. Однако, стоит отметить, что стратегии

и бизнес-модели часто рассматриваются как связанные друг с другом, но не следует путать их как одну концепцию.

Данный шаблон бизнес-модели не учитывает стратегические цели компании. Получение доходов несомненно важен для шаблона бизнес-модели, но есть и другие цели, связанные со стратегией, которые можно оспорить как одинаково важные для компании.

Обострение конкурентной борьбы между производителями одной отрасли за потребителя приводит к постоянному поиску инструментов, обеспечивающих долгосрочные конкурентные преимущества и эффективное функционирование предприятия в постоянно меняющихся условиях внешней среды. Одним из таких инструментариев является современная концепция цепочки создания стоимости, позволяющая глубже исследовать аспекты межфирменного взаимодействия, выявлять возможности и провалы конкурентоспособности фирм в рамках цепочек, определять барьеры, препятствующие устойчивому развитию предприятия, и выработать рекомендации по их устранению.

Под проектированием цепочки создания стоимости (далее ЦСС) продукта понимается процесс установления нескольких потенциально возможных вариантов ЦСС продукта для промышленного предприятия и выбора наиболее эффективного из них. Проектирование может осуществляться по отношению к продукту, который уже производится предприятием или только планируется к выпуску.

Основными целями проектирования ЦСС продукта предприятий пищевой промышленности являются:

- расширение ассортимента выпускаемой продукции, повышение ее качества, внедрение новых продуктов или улучшение существующих;
- усиление конкурентной позиции предприятия на рынке, повышение эффективности и результативности (в том числе увеличение добавленной стоимости и улучшение ее структуры) его деятельности.

Сравнительный анализ, предлагаемых зарубежными и отечественными учеными, вариантов проектирования ЦСС продукта промышленного предприятия установил ряд существенных недостатков:

- недостаточную обоснованность критериев установления определяющих (стратегически важных) видов деятельности в ЦСС конечного продукта, так в качестве ключевых требований выделяют: существенный удельный вес затрат в издержках производства и большой процент влияния на дифференциацию;

- слабую обоснованность оценочных критериев выбора наиболее эффективного варианта ЦСС продукта для предприятия;

- применение в качестве основного показателя эффективности ЦСС продукта – суммарной прибыли ее звеньев, которая обладает высокой динамичностью и изменчивостью.

Проектирование ЦСС продукта промышленного предприятия представляет собой процесс, состоящий из нескольких логически законченных этапов, каждый из которых является частью общего плана, решает свою задачу и имеет конечный результат.

Этапы проектирования ЦСС продукта промышленного предприятия представлены на рисунке 8.



Рисунок 8 – Этапы проектирования цепочки создания стоимости продукта промышленного предприятия

Проектирование ЦСС продукта промышленного предприятия предлагается осуществлять в следующей последовательности.

На первом этапе осуществляется оценка результативности действующей ЦСС продукта предприятия в динамике за несколько периодов по методике, представленной на рисунке 9.

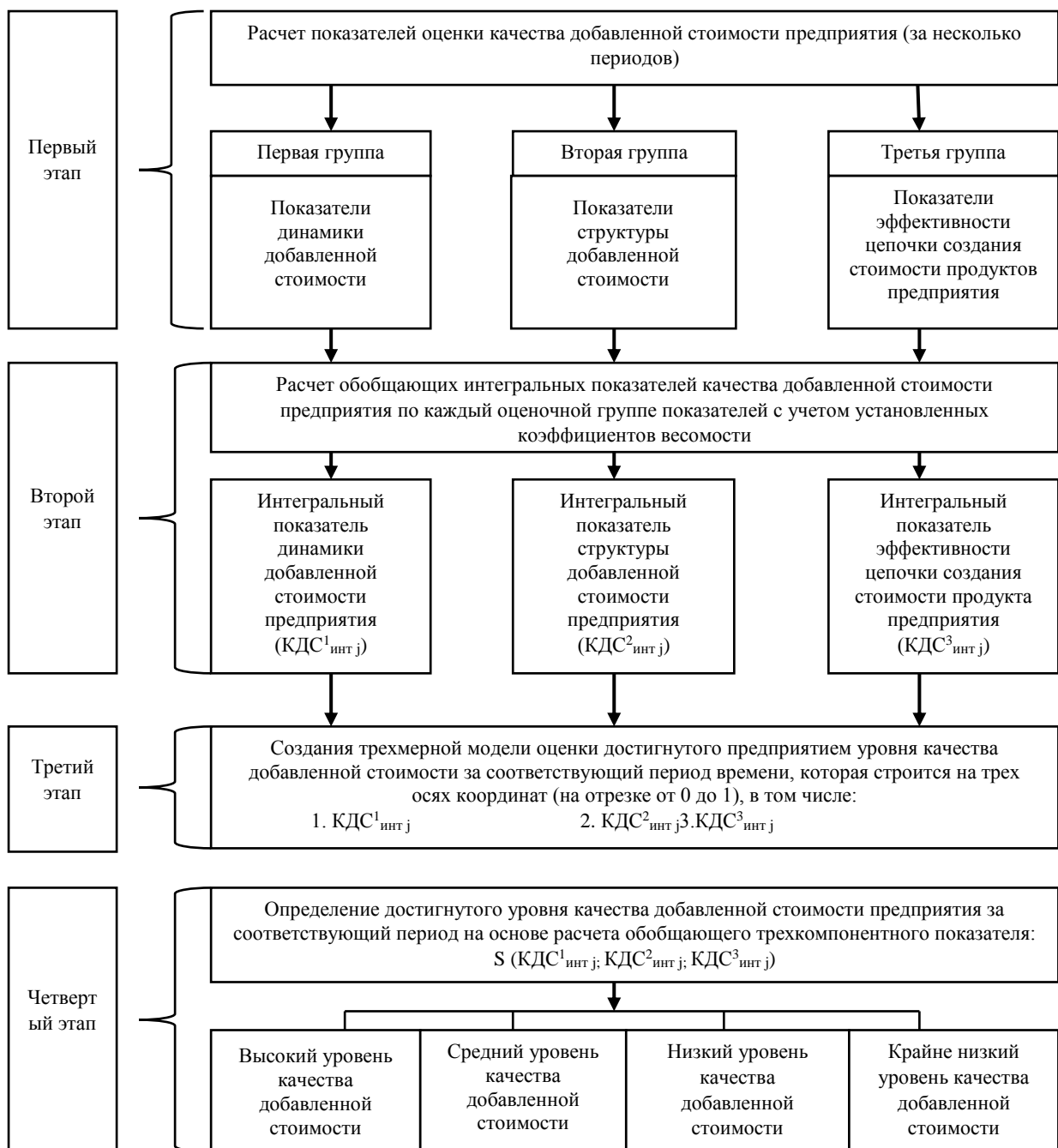


Рисунок 9 – Методика оценки результативности цепочки создания стоимости продукта предприятий пищевой промышленности

С помощью данного оценочного инструментария устанавливаются сложившиеся тенденции изменения уровня качества добавленной стоимости предприятия, анализ которых позволяет сделать обоснованный выбор: оставить ЦСС «как есть» или начать проектирование нового варианта ЦСС продукта.

Второй этап проектирования предполагает формирование межотраслевой ЦСС конечного продукта, начиная от исходных источников

сырья и заканчивая доставкой готового продукта потребителю и послепродажным обслуживанием. Этот этап направлен на установление основных видов деятельности (звеньев ЦСС), участвующих в создании стоимости продукта для конечного потребителя.

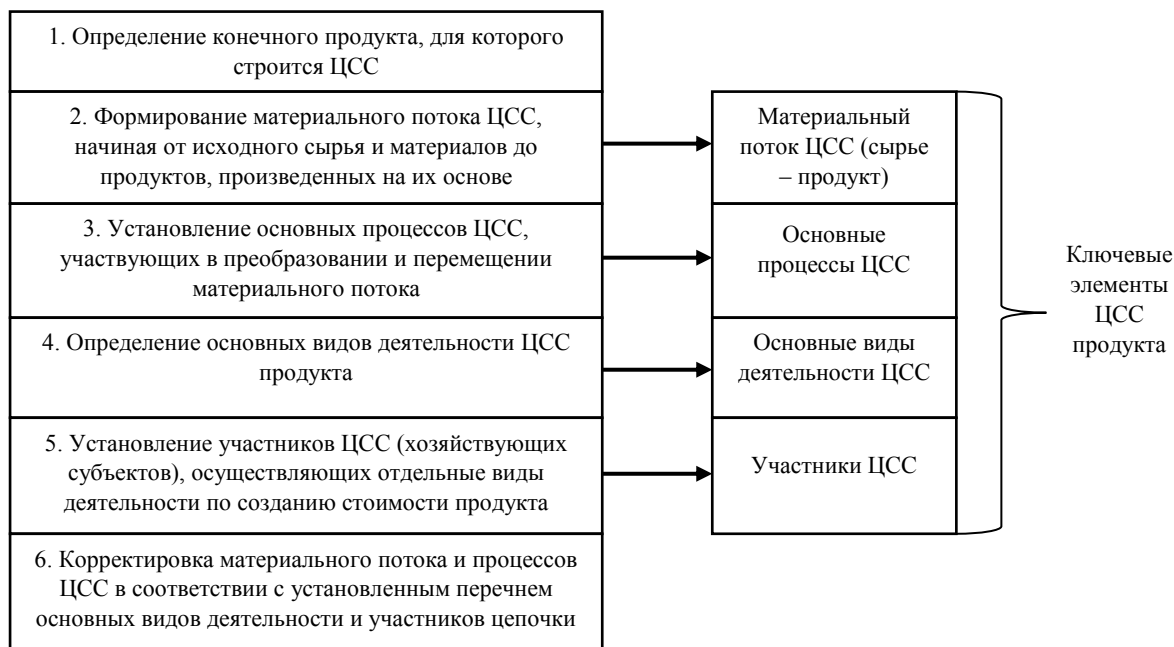


Рисунок 10 – Схема формирования межотраслевой ЦСС конечного продукта

Предлагаемая схема формирования межотраслевой ЦСС конечного продукта представлена на рисунке 10. Теоретической и методической основой построения данной схемы послужил научный труд В.В. Репина «Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация» [21].

Схема формирования межотраслевой ЦСС конечного продукта базируется на выделении четырех ключевых элементов, к которым отнесены:

- материальный поток ЦСС (сырье – продукт), включающий в себя основные виды сырья, материалов, промежуточные продукты, а также готовый к потреблению продукт, который в результате рыночного обмена становится товаром;

- основные процессы ЦСС (процессы нижнего уровня), представленные целенаправленной совокупностью взаимосвязанных

действий, которая с помощью определенных технологий преобразует исходный материал в полуфабрикат и готовый продукт;

- основные виды деятельности ЦСС (процессы верхнего уровня), объединяющие несколько процессов нижнего уровня. Результатом конкретного вида деятельности обязательно являются продукты (товары, работы, услуги) для которых существует рынок. При установлении основных видов деятельности ЦСС рекомендуется руководствоваться Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД);

- участники ЦСС – хозяйствующие субъекты, осуществляющие отдельные виды деятельности по созданию стоимости продукта.

Предложенная схема формирования ЦСС конечного продукта имеет ряд преимуществ перед общей схемой ЦСС, разработанной М. Портером:

- устанавливает нестандартные виды деятельности, относящиеся к созданию конкретного продукта (кроме вспомогательных видов деятельности);

- определяет материальные потоки и основные процессы ЦСС для каждого вида деятельности ЦСС продукта;

- объединяет цепочки создания стоимости поставщиков, предприятия и каналов распределения;

- устанавливает перечень хозяйствующих субъектов, участвующих в поэтапном создании стоимости конечного продукта.

Анализ доходности каждого вида деятельности ЦСС продукта осуществляется на третьем этапе проектирования. Данный этап направлен на установление управляющего звена ЦСС продукта – вида деятельности с максимальной долей добавленной стоимости. При проектировании ЦСС продукта необходимо, в первую очередь, ориентироваться на самый доходный вид деятельности.

Четвертый этап проектирования направлен на выявление потенциальных возможностей расширения ЦСС продукта для исследуемого предприятия на основе анализа факторов внешней и внутренней среды.

Целью данного этапа является установление видов деятельности, которые предприятие имеет и не имеет возможность осуществлять самостоятельно. Основным инструментом достижения поставленной цели является SWOT-анализ, позволяющий соотнести ресурсы предприятия с возможностями, возникающими во внешней среде.

На пятом этапе проектирования проводится анализ трансфертных цен выполнения каждого вида деятельности ЦСС продукта. Для каждого вида деятельности, планируемого или уже осуществляемого предприятием, рассчитываются трансфертные цены и с их помощью доходность каждого звена ЦСС продукта. Путем сопоставления рыночной и трансфертной цены единицы продукта, созданного в рамках конкретного вида деятельности, делают стратегический выбор «производить или покупать», то есть устанавливают виды деятельности, которые необходимо передать для выполнения партнерам по бизнесу.

Основной целью шестого этапа проектирования является установление альтернативных вариантов ЦСС продукта для предприятия и оценка их эффективности. На данном этапе осуществляется последовательная группировка всех выявленных в ходе предварительного анализа видов деятельности, которые предприятию целесообразно осуществлять самостоятельно. При проектировании альтернативных вариантов ЦСС продукта особое внимание уделяется самому доходному виду деятельности. Вид деятельности, концентрирующий наибольшую долю добавленной стоимости, должен входить в состав каждого возможного варианта ЦСС продукта.

Таким образом, предложенные этапы проектирования ЦСС продукта промышленного предприятия, базирующиеся на анализе розничной цены единицы продукта, установлении управляющего звена в цепочке, расчете показателей качества добавленной стоимости и интегральных оценочных показателей, позволяют более эффективно формировать варианты ЦСС продукта для предприятия и осуществлять их оценку.

1.3 Мировой и российский опыт кооперации в агропромышленной сфере

Важнейшей чертой развития агропромышленного комплекса в развитых странах на современном этапе является кооперирование крестьянских хозяйств с общественным сельскохозяйственным производством.

Для активизации производственной деятельности крестьянских хозяйств необходим поиск путей улучшения материально-технического снабжения и обслуживания, развития снабженческо-производственно-сбытовой крестьянской кооперации, что требует разработки конкретных рекомендаций по практической реализации данной задачи с учетом сложившихся региональных условий.

Опыт Венгрии, Болгарии, Польши, Японии, США и Голландии свидетельствует, что техническая оснащенность производства позволяет мелким хозяйствам достигнуть высокой эффективности. Благодаря широкой механизации сельскохозяйственных работ американские фермеры увеличивают размеры своих хозяйств, повышают производительность труда. Составляя менее двух процентов от общей численности населения, они производят столько продукции, что не только кормят своих соотечественников, но и обеспечивают экспорт сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время в большинстве развитых капиталистических стран сельскохозяйственные кооперативы - это наиболее массовая экономическая организация фермеров. Кооперативное движение в Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии, Нидерландах и Японии характеризуется практически стопроцентным охватом сельскохозяйственного населения. Во Франции и ФРГ кооперативы объединяют не менее восьмидесяти процентов всех сельских предприятий.

В современной структуре сельскохозяйственной кооперации можно выделить объединения по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, снабжению средствами производства, кредитованию, производственному обслуживанию, а также кооперативы в сфере производства. В большинстве развитых стран значительные позиции принадлежат кооперации на стыке сельского хозяйства со смежными отраслями экономики. Особенно значительна роль фермерских кооперативов в организации сбыта продукции сельского хозяйства, как в целом, так и отдельных ее видов. В ряде случаев кооперативы организуют переработку и сбыт специализированной продукции, идущей как на внутренний рынок, так и на внешний, создавая соответствующие производственно-сбытовые системы.

Во Франции, Италии, Португалии и Германии, виноделие которых во многом определяет конъюнктуру на мировом рынке вина, 35 - 46% (во Франции до 70%) его производства и сбыта осуществляют кооперативы. В Нидерландах, дающих треть мирового производства крахмала, кооперативные организации обеспечивают основную часть его переработки и сбыта, поставляют на рынок 75% шампиньонов и цветов. Датские кооперативы сбывают 98% пушнины. Производимая индивидуальными фирмами продукция, как правило, направляется на переработку на принадлежащие кооперативам предприятия, которые так же учитываются статистикой в сфере промышленности. Поэтому высокий удельный вес кооперативов в сбыте сельскохозяйственной продукции свидетельствует о том, что они контролируют и значительную часть пищевой промышленности. Так, например, в Дании, Финляндии, Нидерландах, Франции и Швеции кооперативный сектор обеспечивает 45 -50% объема продукции пищевой промышленности. В сферу кооперативной деятельности почти целиком входит такая важная отрасль пищевой промышленности, как переработка молока. В ряде стран кооперативы имеют высокий удельный вес в переработке мяса (Скандинавия), зерновых (Швеция, Нидерланды,

Франция), овощей и фруктов (Дания, Нидерланды, Бельгия, Франция, Германия), оливкового масла (Франция, Испания), спирта (Франция, Швеция).

Кооперативная пищевая промышленность развитых стран отличается, как правило, высоким техническим уровнем и высоким качеством продукции. Стабильная доля кооперативного сектора в производстве продовольственной продукции является свидетельством того, что в условиях жесткой конкурентной борьбы кооперативы постоянно совершенствуют производственную базу принадлежащих им предприятий пищевой промышленности путем перехода к глубокой переработке сельскохозяйственного сырья на основе безотходной технологии, чутко реагируя на потребительский спрос и конъюнктуру рынка.

Другое важное направление кооперативной деятельности - производственное снабжение фермерских хозяйств. На долю закупочно-снабженческих кооперативов в Единой Европе приходится примерно 50% объема поставок товаропроизводителям необходимых им средств производства. Основа кооперативной снабженческой деятельности - обеспечение минеральными удобрениями и кормами. Доля таких кооперативов в США, Франции, Германии, Нидерландах, Швеции, Дании и Норвегии составляет 50 - 65%. В ряде стран кооперативам принадлежит существенная роль в снабжении фермеров семенами. Например, в Дании на их долю приходится 35% поставок всего семенного материала, в Ирландии - 55%, в США - 15%, во Франции - 73%. Следует отметить, что в современных условиях для кооперативного движения характерны тенденции к диверсификации деятельности кооперативов различных видов, к углублению связей между ними, совмещению в рамках одной кооперативной организации нескольких функций по экономическому обслуживанию фермерских хозяйств. Например, в Германии около 60% кредитных кооперативов одновременно занимаются сбытовыми и снабженческими операциями. Развивая технологии переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции,

обеспечивая производственное снабжение фермерских хозяйств, кооперативы способствовали созданию современной инфраструктуры продовольственной сферы, включающей не только пищевую промышленность, но и механизированное транспортное и складское хозяйство. Избавление фермера от трудностей, связанных со сбытом продукции и приобретением средств производства позволяет повысить эффективность фермерского производства, а от этого в конечном итоге зависит и продуктивность аграрного сектора в целом. Помимо специализированных кооперативов, разнообразную деятельность по производственному обслуживанию фермеров ведут также сбытовые и снабженческие кооперативы.

Во всех развитых капиталистических странах кооперативы ведут широкую консультационно-информационную деятельность на базе использования разветвленной сети учреждений и служб, связанных с научно-исследовательской работой, внедрением достижений науки в производственную практику. Так, в Нидерландах в системе кооперативных организаций имеется институт по изучению современных методов содержания и кормления домашних животных, институт птицеводства, несколько семеноводческих центров, широко разветвлена консультативная служба.

Опыт функционирования сельскохозяйственной кооперации в развитых странах свидетельствует о многообразии ее организационных форм и структур. Однако основу организационной структуры сельскохозяйственного кооперативного движения при всех условиях составляют базирующиеся на индивидуальном членстве первичные кооперативные организации. Осуществляя связи индивидуального фермерского производства со смежными отраслями экономики в рамках агропромышленного комплекса, они являются главным элементом системы кооперативного бизнеса. В целях повышения эффективности деятельности и для защиты своих интересов первичные кооперативы объединяются в союзы и ассоциации, создавая

кооперативы кооперативов. В практике большинства развитых стран это объединение осуществляется по отраслевому, территориальному или территориально-отраслевому принципу.

Действуя в интересах своих членов, сельскохозяйственные кооперативы способствуют ускорению темпов индустриализации сельского хозяйства. Кроме того, развивая связи сельского хозяйства со смежными отраслями, кооперативы тем самым наиболее рентабельно используют аккумулируемые ими финансовые ресурсы, что способствует укреплению их позиций в борьбе с ростовщическим и посредническим капиталом. Создание собственной кооперативной системы кредитного обслуживания сельского хозяйства в ряде стран в известной степени способствует уменьшению их зависимости от коммерческих банков. Организуя в интересах фермеров систему обслуживания сельскохозяйственного производства и сбыта продукции, кооперативы действуют в то же время в интересах всего общества, нормальное функционирование которого невозможно без высокого уровня развития сельского хозяйства.

Что касается России, кооперация в сельском хозяйстве развивается на основе общих принципов, характеризующих ее как одну из форм рыночного предпринимательства. В последнее десятилетие учеными-аграрниками активизировались исследования по отдельным кооперативным формам в сельском хозяйстве, а также по различным видам межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. В них, как правило, анализируются отдельные стороны применения кооперативных принципов в сфере АПК. Сделаны и первые шаги в теоретическом обобщении начального этапа возрождения сельскохозяйственной кооперации в России.

Как форма межхозяйственных связей в системе АПК кооперация включает в свою орбиту сотрудничество физических и юридических лиц, осуществляющих сельскохозяйственную промышленную и другие виды хозяйственной деятельности. Участниками такой кооперации могут быть различные типы хозяйств, включая государственные. Причем в отличие,

например, от так называемой агропромышленной интеграции, предполагающей слияние, своего рода «обобществление», различных производств межхозяйственное сотрудничество на кооперативной основе исключает такое слияние и строится на сохранении юридической самостоятельности участников кооперации, демократической форме управления и других кооперативных принципах, в частности на принципе распределения полученной прибыли.

Если речь идет о сельскохозяйственном кооперативе физических лиц, т.е. о «первичном» кооперативном объединении, то здесь особенности кооперации следует анализировать в двух аспектах. Один из них исторический, рассматриваемый с точки зрения зарождения и эволюции кооперации в сельском хозяйстве, другой относится к возрождению сельскохозяйственной кооперации в условиях деколлективизации, «разобобществления». Этот аспект для данного анализа представляет особый интерес. В первом случае анализ имеет больше познавательное значение, что важно в условиях значительной кооперативной «безграмотности» большинства сельского населения. Во втором случае надо решить принципиальные и сложные для практического решения проблемы вопросы о том, как вместо общинно-коллективных форм, возникших в результате огосударствления сельскохозяйственной кооперации, создавать и обеспечивать эффективное в экономическом и социальном смыслах функционирование настоящих кооперативов только зарождающихся сельских хозяев-собственников, будущих членов этих кооперативов.

Кооперативное движение в российской деревне находится еще в зачаточном состоянии, причем налицо ряд факторов, его сдерживающих. В этой связи следует, прежде всего, указать на «ножницы» цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию и засилье в агробизнесе различного рода посреднических структур, ущемляющих интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Несмотря на противодействующие экономические, социальные и психологические факторы, во многих регионах России появились первые кооперативные хозяйства. Они, к сожалению, немногочисленны, и, кроме того, создаваемые кооперативы не всегда таковыми являются. Участились случаи образования лже-кооперативов, поскольку "предприимчивые" люди от сельского хозяйства четко уловили — правительство будет давать деньги под кооперативную идею, значит, необходимо создавать "кооперативы", чтобы получить из казны поддержку. Истинных кооперативов, построенных и действующих в соответствии с кооперативными принципами, — десятки единиц.

Общая причина медленного развития кооперативного движения на селе заключается в слабой социальной базе кооперации. Потенциальными кооператорами являются фермеры, владельцы личных подсобных хозяйств (физические лица), коллективные сельскохозяйственные предприятия (юридические лица). Масштабы кооперирования этих товаропроизводителей в последние годы свидетельствуют о медленном созревании социальной базы сельскохозяйственной кооперации. Другими важными факторами, тормозящими развитие кооперативных структур, являются: недостаток навыков хозяйственного самоуправления у сельских жителей, отсутствие знаний о роли и значимости кооперативов в рыночной экономике у работников органов управления АПК, дефицит лидеров, способных возглавить кооперативное движение.

Еще одной важной причиной, препятствующей кооперации в аграрном секторе России, является отсталость материально-технической базы рыночной инфраструктуры и системы рыночной информации. Важнейшей социально—экономической функцией кооперации, как известно, является обеспечение связи крестьян с рынком, однако она не может быть установлена, если для этого нет необходимых условий: хороших дорог, дешевого транспорта, системы информации о ценах и поставщиках и т.д. И пока в российском сельском хозяйстве эти элементы рыночной системы не

появятся, не будет активно развиваться и кооперация как хозяйственное звено рыночной инфраструктуры.

Можно выделить особенности становления кооперации в агропромышленном секторе России. Ее развитие будет содействовать укреплению экономического потенциала и социального статуса частных сельскохозяйственных производителей, улучшению макроэкономических условий хозяйствования, созданию стимулов для роста товарной продукции и осуществлению специальных мер в области кооперативной и антимонопольной политики. Но для этого необходимы:

1. государственная поддержка крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств на основе федеральных и региональных программ развития малого продовольственного предпринимательства. Особая роль принадлежит здесь дешевому сельскохозяйственному кредиту и развитию материально-технической базы рыночной инфраструктуры (дорог, транспорта, складского хозяйства и т.д.);

2. в процессе реорганизации колхозов и совхозов создание условий для реализации прав их работников как владельцев земельных долей и имущественных паев, что увеличит потенциал частного сектора и будет содействовать трансформации коллективных хозяйств, с одной стороны, в производственные кооперативы горизонтального типа, с другой — в вертикальные кооперативы по обслуживанию крестьянских (фермерских) или личных подсобных хозяйств;

3. развитие кооперативного образования и пропаганды, а также создание консалтинговых фирм, предоставляющих услуги по приватизации сельскохозяйственных предприятий, организации кооперативов и агробизнеса. Следует ввести преподавание курса сельскохозяйственной кооперации в аграрных вузах, увеличить выпуск литературы по вопросам кооперации;

4. при помощи кредитных и налоговых рычагов стимулирование развития различного рода кооперативных структур, особенно в области

переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции. Одновременно органы федеральной и местной властей должны устранить все административные ограничения по продвижению продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на рынки и повысить безопасность сбытовой деятельности хозяйств и их кооперативов;

5. развитие новых информационных систем, предоставляющих действующим и потенциальным участникам кооперации своевременную и качественную информацию о ценах и объемах, торговли, а также развитие транспорта, складского хозяйства, организованных товарных рынков;

6. осуществление социальных программ по преодолению локального монополизма перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса, в том числе стимулирование преобразования их акционерных форм в кооперативные.

7. реформирование органов местного самоуправления, принятие юридических положений о сельских муниципальных образованиях и организация их работы, укрепление их бюджетов, обучение муниципальных служащих работе в рыночных условиях.

Все эти меры будут способствовать оживлению общественной жизни на селе, развитию хозяйственной самостоятельности населения, а значит и становлению сельскохозяйственной кооперации. Но чтобы это становление осуществлялось на подлинно научных принципах, проверенных жизнью моделях, важно учитывать исторический опыт кооперативного движения, как мировой, так и отечественный, с его «естественными» экономическими и социальными особенностями.

2 Потенциал развития АПК территорий Южного макрорайона Красноярского края

2.1 Стратегические инициативы и технологические платформы поддержки развития АПК

Стратегия развития АПК - средство для достижения стратегических целей его развития. Осуществление стратегической деятельности - сложный процесс, требующий соблюдения определенных принципов. При формировании и реализации концепции стратегического развития АПК необходимо руководствоваться следующими основными принципами: социальность, целенаправленность, комплексность, системность, адаптивность (гибкость), эффективность, минимизация риска, сбалансированность, легитимность, демократичность, профессионализм и другими.

Следование принципу социальности означает, что при формировании стратегических целей развития АПК, механизмов их реализации во главу угла должны быть положены интересы населения, приоритетное решение проблем повышения качества жизни населения.

Принцип целенаправленности предполагает обоснование в концепции стратегических целей и приоритетов развития АПК. Этот принцип реализуется уже самой разработкой концепции, ядро которой составляют, во-первых, комплекс стратегических целей развития, во-вторых, стратегический выбор АПК, включающий перечень приоритетных функций (отраслей и видов деятельности), намечаемых к реализации в стратегической перспективе.

Соблюдение требований принципа комплексности при формировании концепции стратегического развития АПК означает рассмотрение приоритетных функций, реализуемых в АПК, в контексте всей совокупности прогнозных социально-экономических характеристик и факторов его развития.

Принцип системности означает необходимость определения стратегических целей развития АПК, механизмов их реализации с учетом взаимосвязей и взаимозависимостей, существующих между всем АПК и его составляющими; другими отраслями; сельскохозяйственными отраслями других стран. Реализация данного принципа предполагает, что при разработке концепции стратегического развития АПК должны быть учтены предпосылки и ограничения его развития, формируемые на различных иерархических уровнях.

Следование требованиям принципа адаптивности (гибкости) предполагает, что формирование концепции необходимо осуществлять с учетом возможных изменений внешней среды, которые могут обусловить корректировку стратегических целей, приоритетов развития АПК и механизмов их реализации. Такая корректировка должна проводиться с минимальными политическими, социальными и экономическими издержками.

Соблюдение принципа эффективности означает необходимость доказательства, что именно предлагаемый набор целей экономического развития, функций, определенных в качестве приоритетных, намеченные пути их реализации обеспечат достижение требуемого качества жизни населения с наименьшими финансовыми затратами и социальными издержками.

Принцип минимизации риска предполагает, что в процессе формирования стратегического выбора АПК по возможности должны быть оценены различные риски, обусловленные выполнением АПК тех или иных приоритетных функций в будущем. Характеристики прогнозируемых рисков должны быть учтены при сравнительном анализе вариантов стратегического выбора АПК.

Принцип сбалансированности многозначен и выражается в следующих основных аспектах:

- сбалансированность интересов всех субъектов управления, хозяйствования и населения относительно стратегических целей и приоритетов развития АПК, механизмов их практической реализации;
- сбалансированность социальных, экономических и других целей;
- сбалансированность целей и ресурсов, необходимых для их достижения.

Принцип легитимности предусматривает обязательность рассмотрения и принятия лучшего варианта концепции стратегического развития АПК государственными органами власти и управления.

Принцип демократичности означает гласность и открытость хода и результатов работ по формированию концепции, привлечение к рассмотрению и экспертизе проектов документов научной общественности и населения.

Реализация принципа профессионализма при формировании концепции обеспечивается специальной подготовкой участников работ, созданием необходимой методической и информационной базы, привлечением лучших специалистов, организацией независимой экспертизы.

Таким образом, разработка любых стратегических документов в области сельского хозяйства, при всем их возможном многообразии должна проводиться на единой методологической основе. За последнее десятилетие было сформулировано множество разных стратегических документов в области развития АПК, но лишь немногие из них стали подлинно действующими. Во многом такое положение стало следствием различных подходов к таким документам, в основном проявившееся в разнице финансового обеспечения этих программ и контроля их реализации.

Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль – сельское хозяйство являются ведущими системообразующими сферами экономики страны, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

Программы по развитию АПК определяют цели, задачи и направления развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусмотренных мероприятий, показатели их результативности.

Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017 - 2025 годы (Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2016 г. № 350 «О мерах по реализации государственной научно-технической политики в интересах развития сельского хозяйства»):

1. Цель Программы - обеспечение стабильного роста производства сельскохозяйственной продукции, полученной за счет применения семян новых отечественных сортов и племенной продукции (материала), технологий производства высококачественных кормов, кормовых добавок для животных и лекарственных средств для ветеринарного применения, пестицидов и агрохимикатов биологического происхождения, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, современных средств диагностики, методов контроля качества сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и экспертизы генетического материала

2. Задачи Программы:

– формирование условий для развития научной, научно-технической деятельности и получения результатов, необходимых для создания технологий, продукции, товаров и оказания услуг, обеспечивающих независимость и конкурентоспособность отечественного агропромышленного комплекса;

– привлечение инвестиций в агропромышленный комплекс;

– создание и внедрение технологий производства семян высших категорий (оригинальных и элитных) сельскохозяйственных растений, племенной 3 продукции (материала) по направлениям отечественного растениеводства и животноводства, имеющим в настоящее время высокую

степень зависимости от семян или племенной продукции (материала) иностранного производства;

- создание и внедрение технологий производства высококачественных кормов, кормовых добавок для животных и лекарственных средств для ветеринарного применения; разработка современных средств диагностики патогенов сельскохозяйственных растений;

- создание и внедрение технологий производства пестицидов и агрохимикатов биологического происхождения для применения в сельском хозяйстве;

- создание и внедрение современных технологий производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; разработка современных методов контроля качества сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и экспертизы генетического материала;

- совершенствование системы подготовки и дополнительного профессионального образования кадров для агропромышленного комплекса, ориентированной на быструю адаптацию к требованиям научно-технического прогресса.

3. Направления реализации Программы:

- создание и внедрение отечественных конкурентоспособных технологий по направлениям: растениеводство и племенное животноводство;

- корма, кормовые добавки для животных и лекарственные средства для ветеринарного применения; диагностика патогенов сельскохозяйственных растений; производство пестицидов и агрохимикатов биологического происхождения для применения в сельском хозяйстве;

- производство, переработка и хранение сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

- контроль качества сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и экспертиза генетического материала.

Отраслевая программа "Развитие производства и переработки сельскохозяйственной продукции в Красноярском крае на 2017 - 2019 годы" (Распоряжение Правительства Красноярского края от 30.09.2016 N 817-р)

1. Цели отраслевой компании:

- повышение конкурентоспособности продукции сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, производимой в Красноярском крае, и обеспечение продовольственной безопасности региона;

- увеличение доли продукции ликеро-водочных предприятий (организаций) Красноярского края в водочном сегменте регионального рынка алкоголя;

- развитие сельских территорий, рост занятости и повышение уровня жизни сельского населения.

2. Задачи программы:

- увеличение объемов производства, повышение финансовой устойчивости агропромышленного комплекса Красноярского края;

- обеспечение роста производства и повышения конкурентоспособности алкогольной продукции, производимой предприятиями (организациями) Красноярского края;

- обеспечение занятости, повышение доходов и уровня жизни сельского населения в Красноярском крае.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 19 декабря 2014 г. № 1421)):

1. Цели Государственной программы:

- обеспечение продовольственной независимости страны в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации;
- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК, оптимизации его институциональной структуры, создания благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности отрасли;
- обеспечение финансовой устойчивости товаропроизводителей АПК;
- воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других природных ресурсов, экологизация производства;
- устойчивое развитие сельских территорий.

2. Задачи Государственной программы:

- создание условий для сохранения и восстановления плодородия почв, развития мелиорации сельскохозяйственных земель;
- повышение занятости, уровня и качества жизни сельского населения;
- стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции;
- осуществление противоэпизоотических мероприятий в отношении карантинных и особо опасных болезней животных;
- поддержка развития перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса и инфраструктуры агропродовольственного рынка;

- стимулирование инвестиционной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса, осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства;
- повышение эффективности регулирования внутренних и внешних рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- поддержка малых форм хозяйствования;
- повышение финансовой устойчивости товаропроизводителей АПК;
- стимулирование эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения;
- обеспечение функций управления в сфере агропромышленного комплекса;
- научное обеспечение реализации мероприятий по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- совершенствование системы информационного обеспечения в сфере АПК.

Обеспечение населения страны продуктами питания в достаточном количестве и высокого качества является одной из основных проблем, стоящих перед агропромышленным комплексом страны.

Растущий спрос на качественное, экологически чистое продовольствие, высокая импортная зависимость России от поставок продовольствия и сельскохозяйственного сырья, особенно в условиях вступления России в ВТО, выступают в качестве основных факторов для перехода российского агропромышленного комплекса к устойчивому экономическому росту за счет создания инновационной системы производства.

Переход агропромышленного производства на инновационные направления деятельности позволит решить проблемы продовольственной

безопасности страны, здорового питания населения и рационального природопользования.

Одним из важных направлений перехода отраслей АПК на инновационный путь развития является создание в АПК технологических платформ.

Технологическая платформа является важнейшим инструментом согласования приоритетов научно-технической политики между бизнесом, наукой и образованием.

Технологическая платформа (ТП) представляет собой современную форму государственно-частного партнерства для формирования политики в сфере науки и технологий на перспективных направлениях технико-технологического развития сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей АПК в целях повышения их конкурентоспособности.

Евразийская технологическая платформа Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК-продукты здорового питания (Ассоциация «ТППП АПК»)

«Стратегическая программа исследований Технологической платформы «Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК-продукты здорового питания» на 2014 – 2020 гг.»

1. Цели программы:

Создание опережающего научно-технического задела для агропромышленного комплекса, базирующегося на «прорывных» сквозных аграрно-пищевых технологиях, для решения проблем продовольственной безопасности АПК, здорового питания населения и рационального природопользования.

2. Задачи программы:

– разработка высокоэффективных технологий производства сельскохозяйственной продукции как исходного сырья для получения новых конкурентоспособных пищевых и кормовых продуктов;

- разработка энергосберегающего оборудования пищевых и перерабатывающих производств АПК;
- разработка и внедрение системы экспертизы и сопровождения комплексных научных проектов, ориентированных на создание безопасного продовольственного сырья и пищевых продуктов;
- совершенствование образования и развития кадрового потенциала в аграрно-пищевых производствах;
- институциональное развитие сектора исследований и разработок АПК, совершенствование его структуры, системы управления и финансирования, интеграция науки и образования;
- создание и развитие коммуникативных инструментов и нормативно-правового регулирования по направлениям реализации технологической платформы;
- обеспечение интеграции российского сектора исследований и разработок АПК в международное научно-инновационное пространство.

Технологическая платформа в рамках ТНН «FoodNet».

FoodNet - рынок производства и реализации питательных веществ и конечных видов пищевых продуктов (персонализированных и общих, на основе традиционного сырья и его заменителей), а также сопутствующих IT-решений (например, обеспечивающих сервисы по логистике и подбору индивидуального питания).

Описание: Новый рынок Фуднет будет формироваться под воздействием роста требований потребителей и расширения возможностей производства высококачественной продукции на основе интеллектуализации, автоматизации и роботизации технологических процессов на всем протяжении цикла от производства до потребления.

Рынок Фуднет можно разделить на два направления:

B2C — сектор рынка, ориентированный непосредственно на конечных потребителей произведенной продукции, включающий в себя как общее

питание (традиционное и заменители пищи), так и персонализированное (групповое и индивидуальное).

B2B — сектор рынка, ориентированный на организацию взаимодействия между компаниями в процессе производства и продажи ими продуктов питания. В рамках Фуднет его можно сегментировать по способам производства питательных веществ (геномика, производство на базе альтернативных источников сырья, органическое земледелие и прочие способы производства).

Основная цель – создать к 2035 году «умные» сервисы и продукты, которые станут лидерами на мировых рынках за счет лучших технологических решений продовольственной безопасности человека. Российские компании, которые создают такие сервисы и продукты, займут в будущем значительные доли мирового рынка, которые в зависимости от сегмента будут достигать от 5% до 15%.

Ключевые сегменты рынка:

1. «Умное» сельское хозяйство – сегмент технологических решений для эффективного растениеводства и животноводства: автоматизации и роботизации, геопозиционирования, искусственного интеллекта, «больших данных» и других цифровых технологий.

2. Ускоренная селекция – сегмент новых сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, полученные с применением технологий геномного моделирования организмов с заданными требованиями, а также решений и сервисов ускоренной селекции.

3. Новые источники сырья – сегмент продуктов переработки новых видов биологического сырья, в т.ч. биомассы из водорослей и насекомых (синтезированный белок), отходов, псевдозлаковых и клеточных культур (в т.ч. для производства кормовых добавок, биопластика и биологически активных веществ).

4. Доступная органика – сегмент биологических препаратов и веществ для сельского хозяйства, в том числе высококачественных кормов,

кормовых добавок и лекарственных средств для ветеринарного применения, а также пестицидов и агрохимикатов биологического происхождения и органических продуктов питания.

5. Персонализированное питание – сегмент технологий анализа пищевого и микронутриентного статуса человека, в т.ч. с помощью геномных и пост-геномных методов, персонализированных продуктов питания, сервисов подбора индивидуальных рационов питания, а также инновационных сервисов доставки.

2.2 Роль АПК в развитии предпринимательства Красноярского края и территорий Южного макрорайона

Агропромышленный комплекс является достаточно крупным и приоритетным для развития сектором экономики Красноярского края, который обладает большим объемом ресурсов для успешного и эффективного развития.

Основные принципы его развития:

- приоритетность сельского хозяйства;
- сохранение земельного фонда как природного объекта, основы жизни и деятельности людей, предусматриваются сохранение,
- защита и восстановление плодородного слоя земли;
- развитие малых форм хозяйствования в АПК;
- развитие сельских территорий на основе комплексного подхода к формированию производственной и социальной сфер;
- эффективная государственная поддержка аграрных организаций;
- планомерное и качественное развитие кооперативного движения;
- создание и внедрение высокоэффективного механизма кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, и правовое регулирование их деятельности;
- совершенствование политики предприятий АПК, в части ресурсосбережения, при котором снижается себестоимость

сельскохозяйственной продукции, вследствие эффективного использования производственных мощностей предприятия;

– совершенствование системы подготовки высококвалифицированных кадров для АПК края, и стимулирование их привлечения и закрепления для работы в социальной сфере и других секторах сельской экономики;

– сохранение национальной истории, культуры, духовности, ментальности сельского населения;

Производством сельскохозяйственной продукции в Красноярском крае на 2018 год занимаются 538 сельскохозяйственных предприятий (организаций), 2506 крестьянских (фермерских) хозяйств, 277,7 тысячи личных подсобных хозяйств. Переработкой сельскохозяйственной продукции и производством пищевых продуктов занимаются 1086 предприятий (организаций) пищевой и перерабатывающей промышленности, 43 сельскохозяйственных потребительских кооператива.

Красноярский край занимает одно из ведущих мест по производству сельскохозяйственной продукции в Сибирском федеральном округе (далее - СФО), в 2015 году край занял третье место среди субъектов СФО. Доля края в производстве сельскохозяйственной продукции (в денежном выражении) в СФО составила 14,2%.

В структуре производства сельскохозяйственной продукции по категориям производителей на долю сельскохозяйственных предприятий (организаций) и крестьянских (фермерских) хозяйств в 2015 году приходилось 46,4% (41,2 млрд рублей), более половины продукции сельского хозяйства было произведено личными подсобными хозяйствами - 53,6% (47,6 млрд рублей).

Красноярский край специализируется на растениеводстве (43,8% от общего объема продукции сельского хозяйства) и животноводстве (56,2%).

В 2015 году валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в весе после подработки составил 2253,9 тыс. тонн, 1150,8 тыс. тонн картофеля и 225,0 тыс. тонн овощей.

Формированию высокого валового сбора в сибирских условиях способствовало внедрение ресурсосберегающих технологий, сортосмена и сортообновление сельскохозяйственных культур, комплексная защита растений, повышение плодородия почвы.

Основными проблемами, сдерживающими развитие отраслей (растениеводство и животноводство, производство пищевых продуктов, производство напитков), являются:

- отток трудовых ресурсов из сектора сельского хозяйства и дефицит квалифицированных кадров, медленные темпы социального развития сельских территорий, сокращение занятости сельских жителей при слабом развитии альтернативных видов деятельности;
- недостаточные темпы технологической модернизации АПК, обновления основных производственных фондов;
- снижение поголовья сельскохозяйственных животных;
- невысокий уровень использования имеющихся мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции;
- текущее состояние товаропроизводящих сетей, не обеспечивающих реализацию продукции краевых товаропроизводителей;
- закредитованность предприятий (организаций), низкий уровень привлечения инвестиций;
- тенденция снижения объемов производства алкогольной продукции в условиях меняющегося законодательства, направленного на ужесточение условий производства и реализации алкогольной продукции;
- наличие на рынке алкоголя контрафактной продукции, реализуемой по ценам ниже установленных законодательством;
- прекращение деятельности по производству пива на площадке филиала ООО "Пивоваренная компания "Балтика" - "Балтика-Пикра".

Южный макрорайон имеет преимущественно аграрный тип хозяйствования: на долю сельского хозяйства приходится $\frac{2}{3}$ в производстве продукции и $\frac{1}{3}$ приходится на промышленное производство, в структуре которого в свою очередь 60% составляет производство пищевых продуктов, преимущественно на предприятиях г.Минусинска. Три четверти объема сельхозпроизводства макрорайона формируют Курагинский, Шушенский, Минусинский и Краснотуранский районы. Помимо них в состав макрорайона входят аграрные Идринский и Каратузский районы. В Ермаковском районе расположена особо охраняемая природная территория краевого значения - 109 природный парк «Ергаки», в границах которого активно развивается туристическая и рекреационная деятельность.

Так как в южном макрорайоне Красноярского края основными направлениями развития малого и среднего бизнеса территории является сельское хозяйство и переработка, рассмотрим более подробней такие виды деятельности как растениеводство и животноводство. На рисунке 11, 12,13 представлен объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций по хозяйственным видам деятельности по полному кругу организаций - Подраздел А-01: Растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в этих областях за период 2014-2016 гг.

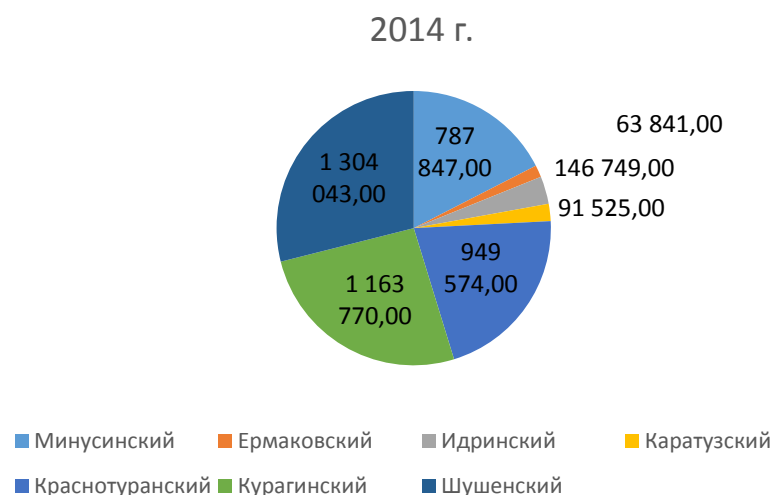


Рисунок 11 – Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций по хозяйственным видам деятельности по полному кругу организаций - Подраздел А-01: Растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в этих областях за период 2014г.,

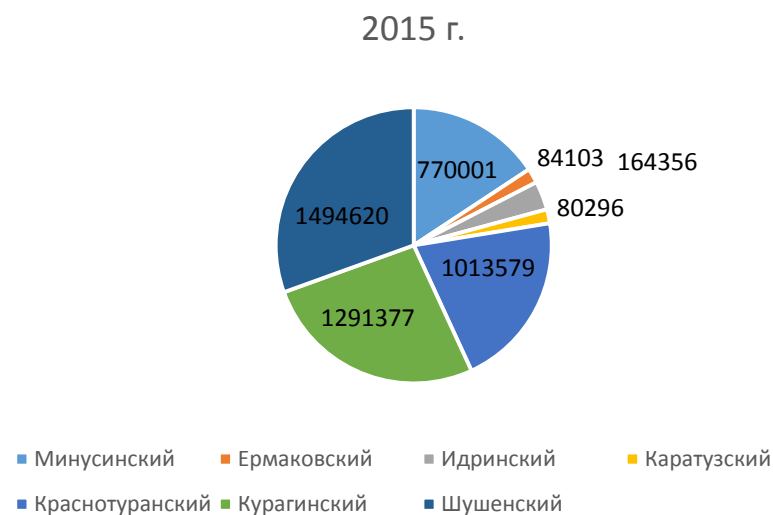


Рисунок 12 – Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций по хозяйственным видам деятельности по полному кругу организаций - Подраздел А-01: Растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в этих областях за период 2015г.,

2016 г.

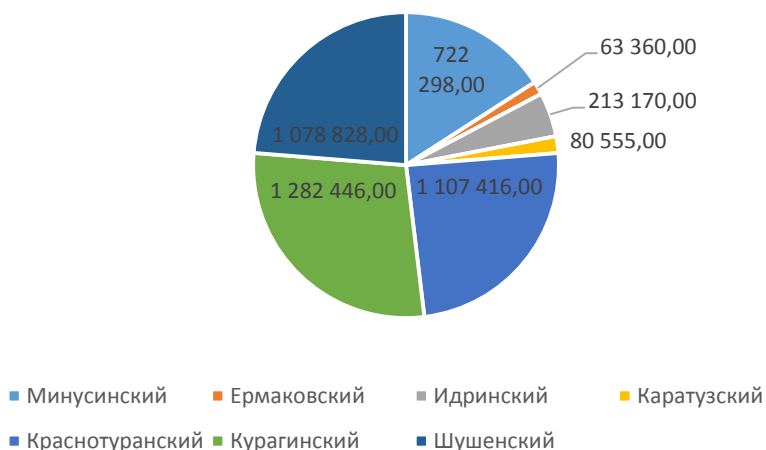


Рисунок 13 – Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций по хозяйственным видам деятельности по полному кругу организаций - Подраздел А-01: Растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в этих областях за период 2016г., тыс. руб.

Таким образом, на рисунках 11, 12, 13 видим, что основная доля оборота подразделения растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в этих областях приходится на Шушенский, Курагинский, Минусинский, Краснотуранский районы.

Благоприятные природно–климатические условия и хозяйственная специализация макрорайона способствуют тому, что потеря постоянной численности населения в макрорайоне одна из наименьших в крае.

Ключевым направлением экономического развития макрорайона в долгосрочной перспективе по-прежнему будет являться агропромышленный комплекс. Сохранится сельскохозяйственная специализация районов: выращивание зерна и животноводство в Краснотуранском, Курагинском, Минусинском районах, животноводство – в Шушенском районе.

Наряду с сохранением существующих сельскохозяйственных видов деятельности на территории Минусинской котловины получит развитие

новая отрасль специализации – овощеводство и переработка овощной продукции.

Роль агросектора, как ключевой отрасли специализации хозяйства макрорайона, будет усилена развитием фермерства, малого бизнеса, личных подсобных хозяйств и кооперативов, строительством новых предприятий пищевой промышленности на местном сырье. Производимая агропромышленным комплексом макрорайона продукция станет основой для продовольственного обеспечения населения северных регионов края.

2.3 Нормативно-правовая основа формирования кластеров в различных сферах экономики

Современная глобальная мировая экономика, в которую интегрирована российская, характеризуется высокой изменчивостью. Мобильность внешней среды вызывает потребность в инновационных организациях, отличающихся креативностью и самореализацией. В этих условиях особое значение приобретает нормативно-правовое регулирование деятельности инновационных кластеров.

Нормативно-правовое регулирование (нормо-установление) есть определение системы правил, порядка и процедур общественной жизнедеятельности в сфере осуществления государственной власти и управления посредством обеспечения реализации функций права уполномоченными субъектами властно-управленческих отношений и легитимированных доверием и признанием общества [23, с.74].

Таким образом, нормативно-правовое регулирование деятельности инновационных кластеров - это создание системы норм, правил, процедур, через которые государство осуществляет воздействие на общественные отношения в сфере управления территориально-производственными кластерами. Результатом регулирования должно стать развитие

существующих и создание новых кластеров, что, в свою очередь, приведет к устойчивому инновационному росту экономики.

В России интерес к кластерным структурам и технологиям возник сравнительно недавно – всего десять лет назад, когда в начале 2000-х гг. тема формирования кластеров стала одним из основных лейтмотивов федеральных, региональных и муниципальных программ и стратегий социально-экономического развития. В структуре кластерного законодательства, которое продолжает активно развиваться и сегодня, можно, на наш взгляд, выделить два функциональных уровня:

- нормативно-методический, представленный концепциями, стратегиями и программами развития;
- законодательный (Федеральные законы).

Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года (Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2015 года N 151-р).

В качестве основных направлений содействия развитию кластеров разработчики предложили следующие:

- 1) содействие институциональному развитию кластеров, предполагающее в том числе инициирование и поддержку созданию специализированной организации развития кластера (центров кластерного развития), а также деятельности по стратегическому планированию развития кластера, установлению эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера и стимулирование укрепления сотрудничества между ними;
- 2) развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия;
- 3) повышение эффективности системы профессионального образования, содействие развитию сотрудничества между предприятиями и образовательными организациями, осуществление целевых инвестиций в

развитие объектов инновационной инфраструктуры, предоставление налоговых льгот в соответствии с действующим законодательством, снижение административных барьеров.

Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 2.01.2017 года).

В прогнозе определены наиболее перспективные области развития науки и технологий на период до 2030 г., обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ страны.

Прогноз сформирован по следующим приоритетным направлениям: информационно-коммуникационные технологии; биотехнологии; медицина и здравоохранение; новые материалы и нанотехнологии; рациональное природопользование; транспортные и космические системы; энергоэффективность и энергосбережение. По каждому направлению выделены проблемы, угрозы и возможности развития, определены перспективные рынки, продукты и услуги, а также направления научных исследований.

Так, информационно-коммуникационные технологии названы одним из ключевых драйверов перехода к экономике, основанной на знаниях. Прогнозируется интенсивное развитие биотехнологий. Высокие темпы роста в ближайшей перспективе ожидаются в сфере фармацевтики.

Нанотехнологии должны стать более доступными (как с экономической, так и с технической точки зрения).

В области рационального природопользования к перспективным рынкам отнесены системы раннего обнаружения и прогнозирования чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; экологически чистые материалы и продукты; экологически безопасное и экономически эффективное обращение с отходами и др.

Совершенствование транспортных коммуникаций должно обеспечить эффект "сжатия пространства" - субъективное сокращение расстояний между

населенными пунктами и различными территориями для потребителей транспортных услуг.

Прогнозируются опережающий рост секторов и высокотехнологичных производств с низкой энергоемкостью; использование более широкого спектра источников энергии; распространение интеллектуальных энергетических сетей и энергоинформационных систем.

Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ (ЦРЭИ ЭФ УрГУ) провел обзор международного опыта организации промышленных кластеров. На его основе определено 6 наиболее существенных критериев выделения моделей организации кластера:

- 1) степень рыночных связей и конкуренции,
- 2) наличие фирм-лидеров,
- 3) развитие малого бизнеса,
- 4) инновации,
- 5) интернационализация,
- 6) присутствие прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ).

Наличие фирм-лидеров означает то, что в кластере можно выделить одну или несколько крупных фирм, которые замыкают на себе все технологические цепочки, тем самым, интегрируя всех участников кластера (как правило, малый и средний бизнес). При подобной организации кластер имеет форму пирамиды с фирмой-лидером на вершине и высокой выраженностью вертикальных связей.

Развитие малого бизнеса означает то, что в кластере все фирмы, производящие один и тот же продукт, имеют относительно небольшой размер. При этом невозможно выделить фирму-лидера, и организация кластера носит горизонтальный характер.

Степень рыночных связей в кластере означает ориентацию фирм на осуществление рыночных сделок вместо долгосрочных тесных партнерских отношений. При высокой ориентации на свободный рынок решающую роль для кластера играет конкуренция между компаниями. Чем больше

производителей одного и того же продукта, тем эффективнее функционирует рыночный механизм кластера, тем ниже издержки производства конечного продукта.

Интернационализация характеризует ориентацию фирм кластера на партнерские отношения с зарубежными агентами, а также на экспорт продукции. В высокой степени интернационализация бизнеса характерна для кластеров в небольших странах, для которых внутренний спрос не является достаточным.

Использование прямых зарубежных инвестиций означает, что кластер формируется вокруг компании-якоря, которая создается за счет иностранных вложений. Иностранные инвестиции, как правило, осуществляются за счет крупной международной компании, являющейся одним из лидеров мирового рынка. Помимо капитала компания-якорь получает технологии и маркетинговую поддержку, что позволяет кластеру сразу же приобрести значительную мировую конкурентоспособность.

В соответствии с перечисленными критериями, мы выделим 2 основные модели организации кластеров: итальянскую, японскую.

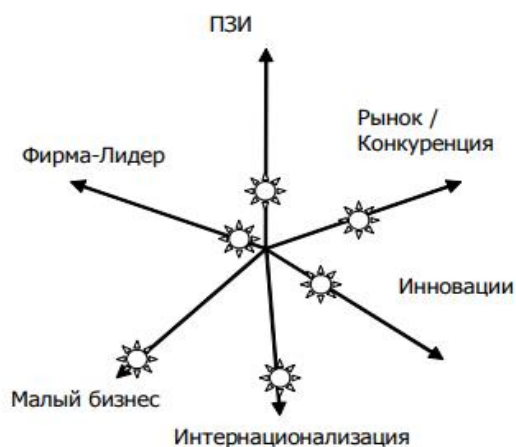


Рисунок 14 – Итальянская модель агропромышленного кластера

В соответствии с итальянской моделью, агропромышленный кластер состоит из большого количества малых фирм-конкуренентов, которые

объединяются в различные ассоциации для повышения своей конкурентоспособности. В подобной модели кластера важны горизонтальные связи между компаниями, а также «социальные связи» между работниками.

Повысить конкурентоспособность компаний в итальянской модели кластера можно за счет организации коллективных институтов, которые позволяют эффективно распределять издержки между отдельными компаниями на создание «общественных благ» для кластера. К числу таких «общественных благ» можно отнести, например, продвижение бренда кластера на мировых рынках, приобретение информации и новых технологий, развитие системы специального образования.

Итальянская модель кластера в наибольшей степени применима для продукции, характеризующейся относительной технологической простотой. Она не требует большого количества компонентов и деталей. Отдача от масштаба на уровне отдельной фирмы выражена незначительно, поэтому и при малом размере компании продолжают оставаться конкурентоспособными.

Вместе с тем, существуют большие возможности по дифференциации продукта, чем и занимаются отдельные фирмы. В частности, большое значение играет дизайн. Если спрос на продукцию подвержен частным изменениям, то это также является дополнительным конкурентным преимуществом для малых фирм, поскольку они обладают большей гибкостью, чем крупные фирмы.

Государственная политика в отношении организации кластера по «итальянской модели», как правило, осуществляется на уровне местного самоуправления. Основными её направлениями являются поддержка создания новых предприятий и кооперации между отдельными производителями. При этом можно выделить следующие инструменты:

1. Создание промышленных парков – предоставление земли и инфраструктурных услуг.
2. Упрощение налогового учета.

3. Содействие созданию отраслевых ассоциаций малого бизнеса. Отраслевые ассоциации предназначены не столько для лоббирования интересов кластера, сколько для оказания разнообразных услуг для членов кластера.

4. Создание отраслевых центров коллективных бизнес-услуг.

5. Поддержка кооперации: совместный экспорт, закупка сырья, контроль качества.

6. Содействие организации консорциумов малого бизнеса: финансовых, маркетинговых. Финансовые консорциумы осуществляют оценку инвестиционных проектов предприятий, за счет чего существенно образом сокращаются агентские издержки получения банковский кредитов.

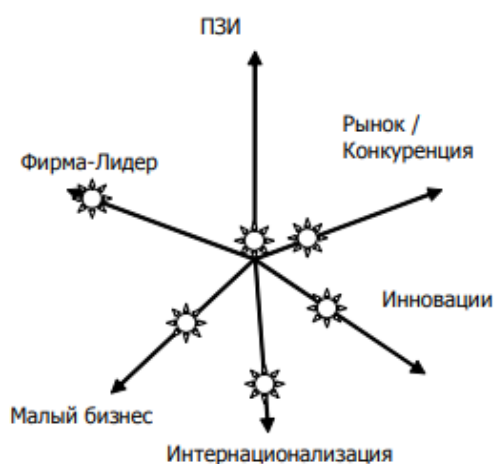


Рисунок 15 – Японская модель агропромышленного кластера

В соответствии с японской моделью, в кластере существует фирма-лидер, которая обладает высоким масштабом производства и интегрирует большое количество поставщиков на различных стадиях технологической цепочки. При этом существует строгая иерархия поставщиков. Головная фирма имеет тесные контакты с ограниченным числом поставщиков первого уровня (как правило, около 300). На втором уровне количество участников

кластера возрастает до нескольких тысяч, но они уже имеют только прямой контакт с поставщиками первого уровня.

За счет ограниченного количества контактов головная фирма может поддерживать достаточно тесные доверительные отношения со своими поставщиками. Они особенно важны в процессе разработки нового продукта. Через вертикальные связи осуществляется обмен технологической информацией, поставщики первого уровня могут формировать собственные предложения по совершенствованию конечного продукта и направлять их головной компании.

Ещё одной отличительной особенностью японской модели является формирование ассоциаций поставщиков. Так, поставщики первого уровня компании «Toyota» образуют специальные неформальные объединения «Кюогуокукай» (ассоциации содействия), в рамках которых происходит координация действий при использовании общей производственной системы и при разработке новой продукции. Также ассоциации отстаивают интересы поставщиков перед головной компанией, которая является, по сути, монополистом на рынке промежуточного продукта.

Японская модель в наибольшей степени применима в случае производства технологически сложного продукта, который требует больших постоянных издержек (например, издержки на исследования и разработки) и большого количества комплектующих. При этом для потребителей в продукте очень важно высокое качество.

За счет значительной отдачи от масштаба производства малая фирма абсолютно неконкурентоспособна. В итоге, происходит выделение крупной фирмы-лидера, которая концентрирует в себе отдачу от масштаба, и большого количества средних и малых фирм – субконтракторов для фирмы-лидера. Подобная модель может быть конкурентоспособна только при высокой экспортной ориентации, так как внутренний спрос, как правило, является недостаточным для покрытия высоких постоянных издержек производства.

Государственная политика в отношении организации кластера по «японской модели» может осуществляться в следующих направлениях:

1. Содействие укрупнению бизнеса – создание региональных фирм-лидеров.
2. Поддержка фирм-лидеров: привлечение финансирования, приобретение технологий, выход на экспортные рынки.
3. Образование частно-государственных советов по выработке отраслевых стратегий.
4. Содействие образованию ассоциаций поставщиков.
5. Организация «рационализаторских картелей»: распространение новых технологий между фирмами.
6. Связи с научно-технологическими институтами, развитие технополисов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель бакалаврской работы заключалась в разработке экономической модели вхождения компаний малого и среднего бизнеса в состав кластерных образований.

Достижение цели потребовало постановки и решения следующих задач:

- анализ рынка сельскохозяйственной продукции Южного макрорайона Красноярского края
- анализ ресурсов развития АПК территорий Южного макрорайона Красноярского края
- анализ тенденций развития малого и среднего предпринимательства

В настоящее время вопросы устойчивого экономического роста в регионе, повышения его конкурентоспособности приобретают особую актуальность, поскольку дальнейшие перспективы увеличения конкурентоспособности связаны с инновациями и инновационной активностью. В качестве возможного инструмента стимулирования инноваций и экономического роста обычно используется кластерная модель М.Портера. Однако специфика российского рынка требует расширенный вариант типологизации кластеров. Анализ возможных кластерных схем, проведённый на примере Южного макрорайона Красноярского края, позволил сделать вывод, что реализация кластерного подхода даст региону выйти на траекторию устойчивого экономического роста и, преодолев моноотраслевую структуру производства, повысить конкурентоспособность своей экономики. Действующие кластеры Красноярского края допускают развитие согласно предложенной модели.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Развитие малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт [Электронный ресурс] : МСП Банк – Режим доступа: <http://new.mspbank.ru/>.

2 Доклад о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы [Электронный ресурс]: Федеральный портал малого и среднего предпринимательства – Режим доступа: <http://smb.gov.ru>.

3 Проект «Стратегия социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года» [Электронный ресурс]: –Режим доступа: <http://www.krskstate.ru/2030/plan>

4 Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.krasstat.gks.ru/>

5 Горлачева, Е.Н. Роль межфирменного взаимодействия в формировании инновационных [Электронный ресурс] / Е.Н. Горлачева // Информационно-аналитический портал клуба субъектов инновационного и технологического развития России – Режим доступа innclub.info.

6 Дробышевская, Л.Н. Межфирменное сетевое взаимодействие: сущность и формы [Текст] / Л.Н. Дробышевская, И.Г. Ларионова // Российское предпринимательство. – 2013.–№ 11 (233).–С. 15–24.

7 Писарская, О.В. Межфирменное сотрудничество предприятий промышленного комплекса: мировой и отечественный опыт [Электронный ресурс] / Л.Н. Писарская // Таврический научный обозреватель – Режим доступа www.tavr.science

8 Dahmen E. Development Blocks in Industrial Economics / Dahmen E. – Ohio:Case Western Reserve University, 1988. – P.116 - 130.

9 Шерешева, М. Формы сетевого взаимодействия компаний Курс лекций [Текст]: учеб. пособие / М. Ю. Шерешева ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 339 с.

10 Гаджиев, Ю.А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития [Электронный ресурс] / Ю.А. Гаджиев // Вестник Научно - исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. –2008. №3. – Режим доступа <http://www.koet.syktso.ru/vestnik/2008/2008-3/3/3.htm>.

11 Пятинкин, С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. –72 с. 4.

12 Письмак, В. Новые формы организации инновационного процесса / В. Письмак / В. Письмак // Экономист. –2003. –№9.–С. 53.

13 О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 31 июля 2015 г. N 779 // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

14 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон Российской Федерации от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016; с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

15 Ксенофонтова, О.Л. Промышленные кластеры как фактор развития региона: теоретический аспект / О.Л. Ксенофонтова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение – 2015.- № 4 (44) С. 66-71.

16 Мантаева, Э.И. К вопросу о роли промышленного кластера в развитии региональной экономики / Э.И. Мантаева // Вестник Волгоградского государственного университета Сер. 3, Экон. Экол. – 2017. №1 (38) С. 45-51

17 Бейбулатова, З.М. Макроэкономические предпосылки интеграции и эволюция корпоративных образований [Электронный ресурс] / З.М. Бейбулатова // ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства» – 2013. – Режим доступа <http://uecs.ru/>.

18 Обзор структурных блоков А. Остервальдера [Электронный ресурс] : Временный Блог Московской Школы Бизнес-Моделирования – Режим доступа: <https://businessmodelmoscowschool.wordpress.com>

19 Марков, В.Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая / В.Д. Марков // Проблемы современной экономики – 2010. N 2 (34), С. 38-42

20 Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, Ив Пинье // Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2012.

21 Репин, В.В. Бизнес_процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 240 с.

22 Козбаненко В.А. Государственное управление: основы теории и организации: учебник. В 2 т. Т. 2 / под ред. В.А. Козбаненко. Изд. 2-е, с изм. и доп. М., 2002. С. 74.

23 Ireland R. D., Hitt M. A. 1992. Mission statements: Importance, challenge, and recommendations for development. Business Horizons 35 (3): 34–42.

24 Johnson G., Scholes K., Whittington R. 2005. Exploring Corporate Strategy. 7th ed. PrenticeHall: Harlow.

- 25 Ngo L. V., O’Cass A. 2010. Value creation architecture and engineering. A business model encompassing the firm-customer dyad. *European Business Review* 22 (5): 496–514.
- 26 Christensen C. M. 2001. The past and future of competitive advantage. *MIT Sloan Management Review* 4 (2): 105–109.
- 27 Alter S. K. 2007. *Social Enterprise Typology*. Virtue Ventures LLC (November 27, revised version).
- 28 Amit R., Zott C. 2001. Value creation in e-business. *Strategic Management Journal* 22(6/7): 493–520.
- 29 Hamel G. 2000. *Leading the Revolution: How to Thrive in Turbulent Times by Making Innovation a Way of Life*. Penguin Group: N. Y.
- 30 Teece D. J., Pisano G., Shuen A. A. 1997. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal* 18 (7): 504–534.
- 31 Остервальдер А., Пинье И. 2014. Построение бизнес-модели. Пер. с англ. М.: Альпина-Паблицер.
- 32 Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р. 2007. Корпоративная стратегия. Теория и практика. Пер. с англ. М.: Вильямс.
- 33 Santos F. M. 2009. *A Positive Theory of Social Entrepreneurship*. Working Paper, INSEAD Social Innovation Center.
- 34 Богданова Е.А. Стратегия формирования агропромышленного кластера региона // *Экономика региона*. - 2007. - № 18. - С. 16-19.
- 35 Грядов С.И., Ковалева И.В. Агропромышленный кластер: проблемы и перспективы развития // *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*. - 2009. - № 4. - С. 52-54.
- 36 Доржиева Е.В. Формирование агропромышленных кластеров как условие инновационного развития региональных систем // *Известия ИГЭА*. - 2011. - № 4. - С. 76-78.

37 Бувальцева В.И., Корчагина И.В. Идентификация факторов кластеризации малых предприятий в промышленно-развитых регионах (на примере Кемеровской области) // European Social Science Journal. – 2011. – №3. – С. 312–320.

38 Корчагина И.В. Вопросы методологии формирования кластеров в регионе ресурсного типа // Общественные науки. 2011. №6. С. 397–402.

39 «Технологии хранения и переработки сельскохозяйственной продукции 2013-2030 гг. в условиях ВТО» (хранение и переработка – 2030) Москва, 2012 г.

40 Прохорова Н.Г. Кластеры в национальной экономике // «Экономика региона», № 18, декабрь 2007 г.

41 Официальный портал Красноярский край. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.krskstate.ru>

42 Проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса России : матер. всерос. науч.-практ. конф. (Благовещенск, 19 апр. 2017 г.). В 8 т. – Благовещенск : Изд-во Дальневосточного ГАУ. – Т. 7. Экономика и управление АПК: состояние, проблемы и перспективы развития, Ч.1. – 162 [1] с.

43 Стратегия развития агропромышленного комплекса Красноярского края на период до 2030 г. // ТАМСХ КК

44 Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. — М.: Издат. дом «Вильямс». –2001. — 208 с.

45 Татаркин А.И., Суховой А.Ф. Технополисы - зоны экономического роста. Екатеринбург, 2006.

46 Завьялов Д.В. Генезис интеграционных процессов предприятий малого и среднего бизнеса в агропромышленной сфере экономики // Российское предпринимательство. – 2014. – № 3 (249). – с. 11–24.

47 Инновационные территориальные кластеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/545>.

48 Мухаррамова Э.Р., Липатов Д.В. Формирование преимущественных направлений социально-экономического развития региона с использованием кластерного подхода (на примере Республики Татарстан) // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244). – с. 114–120. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/30480/>

49 Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практики: коллект. моногр. / под ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. – Пенза: ИП Тугушева С.Ю., 2013.-213 с.

50 Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты / Л.С. Марков, В.Е. Селиверстов, В.М. Маркова, Е.С. Гвоздева // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: сб. науч. тр.Разд.1. – Новосибирск: ИЭОПП РАН, 2005. – С. 102–123.

51 Российская кластерная обсерватория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cluster.hse.ru/clusters/>.

52 Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cluster.hse.ru/doc/management_companies_clusters.pdf.

53 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Распоряжение правительства Российской Федерации от 08 декабря 2011 г. № 2227-р.

54 Тарасенко В.В. Социология жизненного цикла кластера // Современные проблемы науки и образования. – 2011. –№ 3. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/97-4698>.

55 Черникова С.А., Порвадов М.Г. Особенности формирования организационно-экономического механизма агропромышленного кластера // Молодой ученый. – 2010. – № 8–2. – С. 42–44

- 56 Семенова Н. Н. Глобализация и открытые инновации // Наука, инновации, образование. 2008. № 6.
- 57 Емельянов, А. Финансово-экономическое положение сельского хозяйства: пути оздоровления /А. Емельянов. - М.: Экономист, 2006. - 154 с.
- 58 Семенов, В.А. Стратегия развития АПК. Экономика с/х и перерабатывающих предприятий / В.А. Семенов. - М.: Экономист, 2006. - 132 с.
- 59 Соленко, В.С. Зерновое хозяйство страны / В.С. Соленко . - М.: Экономист. - 2007. - 321 с.
- 60 Ушачев, И. Сельское хозяйство: приоритетно-целевой принцип развития / И. Ушачев.-М.: Экономист, 2007. - 156 с
- 61 Шаталов, А. И. Взаимосвязь бизнес-модели и результатов деятельности фирмы : (на материалах российских компаний отрасли общественного питания) / А. И. Шаталов // Вестник СПбГУ. Серия 8 : Менеджмент.
- 62 Трутнева Н.Ю. Роль и место сельского хозяйства в формировании стоимости внутреннего продукта страны и региона / Н.А. Кузьминчук, Н.Ю. Трутнева // Научные труды КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева. Вып. 9. Калуга: ИП Кошелев А.Б. (Издательство «Эйдос»), 2011. – 285с., с. 194-203 (0,6 п.л., из них авторских – 0,2 п.л.);
- 63 Глобальные цепочки создания стоимости: новая реальность международной торговли <http://www.ictsd.org>
- 64 Смородинская Н.В., Малыгин В.Е., Катуков Д.Д. Как укрепить конкурентоспособность в условиях гло-бальных вызовов: кластерный подход / Под ред. Н.В. Смородинской. – М.: Институтэкон омик и РАН, 2015
- 65 Кондратьев В. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости. МЭи МО, 2015, № 3, с. 5-17

66 Мешкова Т.А., Моисеичев Е.Я., Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России//Вестник Финансового Университета 2015 № 1, с.83-97

67 Адрианов А.Ю., Линцен Л., Кластеры как инструмент развития некоммерческих организаций // www.dis.ru.

68 Соколенко С.И. От кластерных исследований к развитию сетевых коммерческо-производственных структур// Российский экономический журнал. - 2004. - №6. - с. 10-15.

69 Соколенко С.И. Развитие туристическо-рекреационных кластеров: региональная инициатива Украины// Регион. - 2004. - №2. - с. 19-22.

70 28. Спанкулова Л.С. Проблемы развития кластерной экономики промышленности на региональном уровне // АльПари. - 2004. - №2. - с. 16-

71 Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности // Эксперт. - 2003.- №43. - с. 10-15.

72 Чулок А.А. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов // www.subcontract.ru

73 Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах [Электронный ресурс] / П. С. Руднева // Экономика региона. — 2007. — № 18. — Режим доступа: http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/transgranichnye_klastery/opyt_sozdaniya_strukturnykh_klastero_v_razvitykh_stranakh/6-1-0-7.

74 Буланов А.Ю., Мезенцева О.В., Мезенцева А.В. Методологические аспекты управления инновациями в инфраструктурных элементах промышленных кластеров. Управление экономическими системами: электронный журнал № 1 (25), 2011. № гос. рег. статьи 0421100034. Режим доступа: <http://uecs.mcnip.ru>

75 Демьянова О.В. Теоретические основы конкурентных преимуществ региона // Вестник Инжэкона. — 2009. — № 6; Демьянова О.В. Добавленная

стоимость как элемент эффективности региональной экономической системы // Проблемы современного управления. — 2010. — № 1.

76 Богданова О. В. Методические аспекты формирования регионального аграрного кластера / О. В. Богданова, О. С. Никонорова // Российское предпринимательство. — 2012. — № 19 (217). — С. 139–144.