

УДК 635.1/.7:631.15

ОПТИМАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ ОВОЩЕВОДСТВА: ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ, АГРАРНЫЕ ФИЛЬЕРЫ, КЛАСТЕРЫ

Миндлин Ю.Б. – к.э.н., доцент

Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии имени им. К.И. Скрябина
109472, Россия, Москва, ул. Академика Скрябина, д.23

E-mail: mindlin@mail.ru

Цель статьи состоит в выявлении оптимальной стратегии российской отрасли овощеводства для обеспечения импортозамещения и формирования транспортно-логистической инфраструктуры товародвижения. Описаны существующие проблемы отрасли. Показано, что стоящие перед отраслью овощеводства задачи могут быть решены на основе формирования крупных интегрированных структур. Это формирование может происходить путем использования иерархического (на базе вертикальной интеграции) или сетевого (на основе аграрных фильеров или кластеров) инструментария. Проведен сравнительный анализ всех перечисленных выше моделей развития овощеводства, описаны их преимущества и недостатки. Показано, что устойчивое развитие отечественного овощеводства может быть достигнуто только на основе сочетания иерархических и сетевых инструментов. Вертикальная интеграция позволит создать условия для быстрого наращивания производства, тогда как сетевое сотрудничество необходимо для вовлечения мелких товаропроизводителей в производственно-сбытовые цепочки, для расширения ассортимента выпускаемой продукции и для развития поддерживающих отраслей. Кроме того, использование сетевого инструментария важно для решения социальных задач села. Таким образом, оптимальная стратегия развития овощеводства предполагает определенный баланс сетевых и иерархических инструментов. На этом балансе должна быть основана как стратегия отдельных овощеводческих холдингов, так и стратегия развития отрасли овощеводства в нашей стране в целом.

Ключевые слова: овощеводство, иерархия, сетевая кооперация, вертикальная интеграция, аграрные фильеры, кластеры, транспортно-логистическая инфраструктура, производственно-сбытовая цепочка.

Введенные указом президента Российской Федерации продовольственные санкции создали благоприятные условия для развития отечественного агропрома (которые, к сожалению, частично нивелируются высокими ставками по кредитам и снижением покупательной способности населения, а также чрезмерно коротким сроком действия этого эмбарго, которое каждый раз вводится и продлевается на год, что затрудняет долгосрочные инвестиции). Это подтверждается резким снижением доли импорта в объеме продовольствия, потребляемого в нашей стране, постепенным переключением российских розничных сетей на отечественных поставщиков [3, 4], а также улучшением показателей продовольственной безопасности и

ростом прибыли и стоимости предприятий агропрома.

Разумеется, потенциал санкций в разных подсекторах агропрома был реализован в разной степени. В птицеводстве (мясо курицы) объем производства уже превышает объем внутреннего потребления (что связано как с ростом производства, так и со снижением потребления из-за сокращения реальных доходов населения), что оказывает сильное давление на маржинальность птицефабрик и вынуждает их искать альтернативные направления сбыта продукции – прежде всего, развивать экспорт [12]. К сожалению, даже восстановление экономики нашей страны и рост реальных доходов населения вряд ли окажет существенную поддержку произво-

дителям, поскольку куриное мясо в рационе потребления при росте уровня жизни достаточно активно замещается говядиной (впрочем, на первых стадиях восстановительного роста потребление курицы может увеличиться за счет тех граждан, которые в настоящее время минимизировали потребление мясных продуктов из-за падения доходов).

В птицеводстве также достаточно быстро растет производство такой нетрадиционной для нашей страны продукции, как мясо индейки (лидерами на этом рынке являются компании «Евродон» и «Дамате»).

Неоднозначна ситуация в мясном скотоводстве. Рост производства свинины (несмотря на африканскую чуму свиней, которая ведет к замедлению темпов роста

отрасли и к снижению рентабельности производителей из-за потерь поголовья [22]) сопровождается снижением производства говядины (которое в нашей стране всегда было недостаточно развито, и инвестиции в которое в настоящее время сопряжены со значительным уровнем рисков).

Рентабельность молочного производства невысока, что сильно ограничивает перспективы его роста. При этом на рынке наблюдается острая нехватка молока отечественного производства, которое, к тому же, активно вытесняется белорусской продукцией (не попавшей под санкции). Отметим, впрочем, что в Центральном федеральном округе были анонсированы проекты компаний из Юго-Восточной Азии (Таиланд и Вьетнам) по производству молока, которые, в случае их успеха, помогут несколько снизить дефицит молочного сырья в нашей стране.

Среди этих стратегических видов продуктов овощеводство занимает подчиненное положение, и внимания его развитию уделяется значительно меньше [21]. Тем не менее, наличие собственного овощеводства имеет большое значение для нашей страны, поскольку его продукция исключительно важна для обеспечения сбалансированного рациона населения, а самостоятельное производство овощей позволит сбытовым организациям минимизировать валютные риски при их закупке и устранить риски запрета ввоза овощей на территорию Российской Федерации.

Однако производство овощей (особенно овощеводство защищенного грунта) характеризуется достаточно длительным инвестиционным циклом, что увеличивает риски потенциальных инвесторов [23] (в том числе и в силу малой продолжительности продовольственного эмбарго). По этой причине большое значение имеет разработка рекомендаций по созданию благоприятных условий для развития овощеводства, в том числе рекомендаций по выбору оптимальных моделей организации овощеводческого производства.

В предлагаемой статье нами будет предпринята попытка выполнить сравнительный анализ трех возможных моделей организации овощеводства: кластеры, аграрные фильеры и вертикальная интеграция (две первые модели относятся к формам сетевой или гибридной кооперации) [6, 16, 18-20, 24-29, 32, 35, 36]. Стоит отметить, что в настоящее время можно говорить о росте интереса как исследователей, так и практиков к сетевым формам организации хозяйственной деятельности [5, 6, 9-11, 13, 15-19, 31, 33], однако в большинстве публикаций, как правило, прово-

дится сравнительный анализ вертикальных интегрированных структур и какой-либо из разновидностей сетевой модели. Проблема сравнительного анализа различных сетевых моделей организации бизнеса применительно к специфике сельского хозяйства, насколько нам известно, используется гораздо меньшей популярностью у специалистов (в качестве одного из немногих исключений здесь можно упомянуть работу, где выполнено сравнение аграрных фильеров и кооперативов [18]).

Термины «вертикальная интегрированная структура» и «кластер» хорошо знакомы специалистам, и поэтому в дополнительном разъяснении их значения необходимости нет. Напротив, термин «аграрный фильер» пока широкого распространения не получил и его значение нуждается в пояснениях. Под аграрным фильером понимается совокупность независимых агропромышленных предприятий, находящихся на разных этапах производственно-сбытовой цепочки (и в совокупности охватывающих ее целиком) и координирующих свою деятельность для достижения своих целей. Аграрный фильер, как правило, формируется вокруг крупного розничного предприятия (которые выступают координатором деятельности фильера) и служит для обеспечения этого предприятия соответствующим видом сельскохозяйственной продукции [6, 16, 19]. С организационно-экономической точки зрения аграрный фильер можно рассматривать как частный случай метафирмы [17].

Прежде чем мы перейдем к сопоставительному анализу сетевых и иерархических форм организации хозяйственной деятельности, мы дадим краткое описание отечественного овощеводческого подкомплекса.

Сектор овощеводства делится на два подсектора (защищенного грунта и открытого грунта), развитие которых в России пока происходит асимметрично [23, 34]. В подсектор защищенного грунта активно идут инвестиции, тогда как в открытом грунте среди российских производителей доминируют частные подворья (доля которых доходила до 70% по основным видам овощей) и крестьянские кооперативы, продукция которых продается на рынках или же поступает в переработку, тогда как сетевая розница предпочитает закупать аналогичные товары за рубежом [21, 34].

Именно в открытом грунте особенно ярко проявляются те проблемы отечественного агропромышленного комплекса, которые были описаны в работах [14-16]:

- большое количество мелких производителей, объемы выпуска которых не соот-

ветствуют запросам сетевой розницы, что вынуждает эту розницу приобретать товары у иностранных поставщиков, а самих российских производителей – использовать альтернативные каналы сбыта [14];

- острая нехватка мощностей по хранению овощной продукции, из-за чего производителям приходится немедленно продавать свой урожай. Это снижает рентабельность их деятельности (поскольку в момент поступления больших объемов продукции на рынок цены на нее падают) и не позволяет обеспечить ритмичность поставок (в силу чего зимой, после продажи отечественного урожая, рынок занимают иностранные поставщики). Кроме того, существующие мощности по хранению плодоовощной продукции не отвечают современным требованиям, поскольку ведут к большим потерям урожая.

Как уже было сказано выше, введенные продовольственные санкции дали шанс российскому АПК, в том числе и отечественному овощеводству. Однако в настоящее время остро стоит вопрос о том, каким образом будет развиваться национальное производство овощей: по пути встраивания существующих мелких производителей в крупные производственно-сбытовые цепочки (что может быть реализовано на основе сетевых моделей – аграрных фильеров или кластеров) или же по пути вытеснения этих мелких производителей крупными интегрированными структурами (на основе вертикальной интеграции). От того, какой путь будет выбран, будет зависеть и модель формирования необходимой транспортно-логистической инфраструктуры – будет ли она создаваться вертикальными интегрированными структурами для своих нужд, или же она будет существовать в виде самостоятельных логистических предприятий, обслуживающих потребности аграрного фильера или кластера. Кроме того, возможно сочетание этих моделей, когда каждая из них займет свою нишу на рынке. Именно для ответа на этот вопрос и необходимо выполнить сопоставительный анализ сетевых и иерархических моделей организации хозяйственной деятельности.

Краткий перечень отличий перечисленных выше форм организации сельскохозяйственного производства представлен в таблице 1.

Таким образом, вертикальная интегрированная структура представляет собой совокупность зависимых подразделений, аграрный фильер может рассматриваться как некоторое количество независимых предприятий, деятельность которых для достижения совместной выгоды координи-

1. Сравнительный анализ вертикальных интегрированных структур, аграрных фильеров и кластеров

Критерий сопоставления	Вертикальная интегрированная структура	Аграрный фильер	Кластер
Модель организации транзакций	Иерархическая	Комбинированная (для различных участников могут использоваться как иерархические, так и гибридные инструменты)	Гибридная
Наличие координирующего центра	Есть	Есть	Нет
Региональная привязка	Не обязательна	Не обязательна	Есть

руется центральным ядром, и, наконец, кластер представляет собой совокупность независимых, но взаимосвязанных предприятий нескольких смежных отраслей, ведущих свою деятельность в одном и том же регионе.

Сразу следует оговориться, что для отечественного сельскохозяйственного производства (и, шире, для сельского хозяйства стран СНГ) наиболее характерной моделью является вертикальная интеграция, предполагающая жесткий владельческий и управленческий контроль над всеми включенными в вертикальную структуру звеньями производственно-сбытовой цепочки [18]. Популярность этой модели, вероятно, обуславливается стремлением владельцев обеспечить себе полный контроль над производством и минимизировать риски постороннего влияния на хозяйственную деятельность (например, за счет завышения цен на сырье или занижения цен на конечную продукцию). Для России это также может объясняться слабым развитием института доверия, в силу чего собственникам предприятий удобнее и привычнее сохранять полный контроль над активами и бизнес-процессами предприятий.

Достоинства и недостатки этой модели представлены в таблице 2.

Анализ таблицы 2 позволяет сделать вывод о том, что важным преимуществом модели вертикальной интеграции является

минимизация внутренних и внешних рисков благодаря сохранению контроля над активами и бизнес-процессами, однако использование вертикальной интеграции связано со значительными временными и финансовыми затратами на формирование интегрированной структуры и на обеспечение ее текущего функционирования. Кроме того, управление такой структурой (и контроль деятельности линейных руководителей) ведет к высоким транзакционным издержкам [10].

Однако этот недостаток во многом нивелируется за счет того, что благодаря сравнительной прозрачности деятельности такой структуры и невысоким рискам она может привлекать внешнее финансирование. В результате она может позволить себе инвестировать в крупные и сравнительно долгосрочные проекты (в том числе связанные с формированием пока отсутствующих в такой структуре элементов производственно-сбытовой цепочки – таких, например, как мощности по хранению плодоовощной продукции). К тому же благодаря возможности самостоятельно распределять прибыль между различными звеньями производственно-сбытовой цепочки, входящими в ее состав, такая структура может аккумулировать значительные ресурсы, и к тому же оптимизировать свои налоги [9]. Как показано в работах [1, 8], чем большее число промежуточных звеньев входит в состав такой структу-

ры, тем выше ее рентабельность при заданном уровне цен, и, как следствие, тем больше чистый денежный поток (благодаря отсутствию необходимости обеспечивать рентабельность промежуточных звеньев). Но, к сожалению, сократить затраты времени на свое формирование такая структура не может.

При этом, несмотря на легкость привлечения ресурсов, есть риск того, что вертикально интегрированная компания с экономической точки зрения будет недостаточно эффективна из-за высокого уровня своих издержек (включая транзакционные [10]). Иными словами, привлекаемые и самостоятельно формируемые финансовые ресурсы будут использоваться не столько для повышения эффективности такой структуры, сколько для маскировки ее неэффективности.

Достоинства и недостатки модели аграрных фильеров представлены в таблице 3.

Таблица 3 показывает, что аграрный фильер сформировать проще, чем вертикальную интегрированную структуру, но при этом ресурсная обеспеченность фильера ниже, чем у вертикальной структуры, а риски управленческих конфликтов – выше. Кроме того, если в случае вертикальной интеграции управляющие отдельных подразделений могут начать преследовать свои личные интересы в ущерб корпоративным, то в рамках фильера владельцы и

2. Достоинства и недостатки вертикальной интегрированной структуры как способа организации агропромышленного производства

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - полный контроль над всеми звеньями производственно-сбытовой цепочки (как следствие, контроль над затратами и над качеством выпускаемой продукции); - возможность управлять рентабельностью вертикальной структуры за счет перераспределения прибыли между различными звеньями; - возможность оптимизации налогообложения (за счет перераспределения прибыли между различными звеньями); - гарантия сбыта продукции для промежуточных звеньев; - обеспеченность собственными ресурсами для промежуточных стадий производства (снижение зависимости от внешних поставок); - лучшие возможности привлечения внешнего финансирования для реализации проектов (поскольку для банков и для инвесторов понятен механизм взаимодействия внутри интегрированной структуры, а также состав ее активов) 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие затраты на формирование (из-за необходимости оплачивать приобретение элементов производственно-сбытовой цепочки или инвестировать в их создание); - высокие управленческие затраты (связанные с громоздкой структурой); - высокие постоянные издержки (необходимость оплачивать содержание основных фондов независимо от реальной величины спроса); - стандартизированное производство

3. Достоинства и недостатки аграрных фильеров как модели организации агропромышленного производства

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - простота формирования (поскольку аграрный фильер возникает на основе уже существующих предприятий); - независимость промежуточных и конечного звеньев от внешних поставок; - гарантия сбыта продукции для промежуточных звеньев; - наличие у руководства промежуточных звеньев владельческой мотивации, что повышает эффективность их управленческих решений и частично устраняет необходимость в контроле их деятельности; - содействие развитию мелкого и среднего бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> - большая сложность привлечения внешнего финансирования по сравнению с вертикально интегрированной структурой (поскольку финансирование может привлекать не весь аграрный фильер, а только входящие в него предприятия по отдельности); - риск возникновения конфликта интересов между предприятиями, относящимися к разным этапам производственно-сбытовой цепочки; - невозможность прямого управления отдельными предприятиями фильера со стороны координирующего ядра (координация деятельности осуществляется на основе согласования интересов); - более низкие темпы роста (по сравнению с вертикально интегрированной структурой)

менеджеры входящих в него предприятий могут начать ставить интересы своих предприятий выше интересов фильера как целого.

Это означает, что эффективно функционировать фильер сможет только в том случае, если его координатор обладает большой переговорной силой (и может при ее помощи добиться достижения интересов фильера), а также характеризуется высоким уровнем ресурсной обеспеченности (достаточным для того, чтобы суметь за счет этих ресурсов самостоятельно выстроить недостающие звенья производственно-сбытовой цепочки; кроме того, от координатора фильера могут потребоваться инвестиции для обеспечения соответствия уже существующих предприятий требованиям координатора [16]). Иначе фильер рассыплется на отдельные независимые предприятия, каждое из которых будет преследовать только свои цели.

Также хотелось бы отметить такой парадокс, как более низкие темпы роста фильера по сравнению с вертикальными интегрированными структурами. Как показано в таблице 3, фильер можно сформировать быстрее и проще, чем вертикальную структуру, что позволяет ожидать, что темпы роста фильера тоже будут выше. Однако это не так: вертикальная интегрированная структура централизованно принимает решения о развитии и инвестирует средства в ключевые направления деятельности (кроме того, эти средства ей сравнительно легко привлечь), что позволяет ей, при благоприятной экономической конъюнктуре, добиться высоких темпов роста. В случае аграрного фильера такая централизация отсутствует, а координатор сталкивается с более жесткими ресурсными ограничениями (фактически объем внешнего финансирования привязывается не к масштабу бизнеса всего фильера в целом, а к масштабам деятельности отдельных входящих в него предприятий, которые сами по себе являются получателями внешнего финансирования), что может стать причиной более низких темпов роста.

Важным плюсом фильера является его социальная значимость – фильер не ведет к вытеснению мелких производителей глобальными интегрированными предприятиями, он помогает этим производителям встроиться в эффективную цепочку создания стоимости [16]. Это благоприятно сказывается как на мотивации участников фильера (которые остаются владельцами своего бизнеса), так и на социальной обстановке на селе (поскольку хозяйственной деятельностью занимаются не наемные работники, зачастую приезжие, а жители конкретной местности, связанные с ней как своим происхождением и сетевыми социальными контактами, так и хозяйственными интересами).

Достоинства и недостатки кластера представлены в таблице 4.

Как было показано в работах [24, 25], важным достоинством кластера является его потенциал как инструмента регионального развития. В рамках кластера выстраивается множество цепочек создания ценности, причем каждое отдельное предприятие может участвовать в нескольких цепочках. Благодаря этому кластер охватывает значительную часть экономики региона и способствует трансферу эффективных продуктовых, организационных и технологических решений между вовлеченными в него предприятиями. В результате эффективность отраслей, входящих в кластер, увеличивается.

Однако важным недостатком кластера служит то, что он формируется стихийно, сам по себе. Его невозможно создать чьим-либо решением, можно лишь обеспечить условия для его возникновения и функционирования. Как следствие, процесс его формирования может занять длительное время, но зато, в случае успеха, наличие кластера в регионе будет залогом устойчивого развития соответствующих отраслей.

Отметим, что кластер, аграрный фильер и вертикальная интеграция не исключают друг друга. В частности, вертикальная интегрированная структура может сотрудничать с отдельными предприятиями кла-

стера, а также выстраивать вокруг себя фильер для повышения эффективности своей деятельности (в частности, для долгосрочного взаимодействия с непрофильными предприятиями – в случае овощей речь может идти, например, о поставщиках семян) [18]. Аналогично, аграрный фильер (или, как минимум, отдельные его звенья) могут создать вертикальную интегрированную структуру.

Тем не менее, нам важно найти ответ на вопрос – какая из перечисленных выше моделей организации агропромышленного производства будет оптимальной для решения задачи развития отечественного овощеводства.

Ответ будет несколько парадоксальным – все три, однако для разных ситуаций.

Как было показано выше, вертикальная интегрированная структура позволяет принимать централизованные решения и привлекать ресурсы для финансирования своей деятельности, что в результате обеспечивает ей более высокие темпы роста. Таким образом, именно вертикальные интегрированные структуры будут решать задачу обеспечения быстрого рывка в овощеводстве [21]. Они позволяют сравнительно быстро нарастить производство овощей, стабилизировать поставки плодоовощной продукции на рынок за счет создания необходимой транспортно-логистической инфраструктуры и добиться частичного импортозамещения путем насыщения массового спроса. Первые шаги в этом направлении уже делаются – например, компания «АФГ Националь» (крупнейший в России производитель риса) заявила о планах производства овощей т. н. «борщевых наборов» (картофель, морковь, свекла, лук и капуста), а также о строительстве крупнейших в Новгородской и Нижегородской областях овощехранилищ (мощностью по 16 тыс. т каждое) [21]. Еще раз повторимся, что для развития отечественного овощеводства необходимо не только наращивание производства, но и развитие транспортно-логистической инфраструктуры – и именно эта комплексная задача и решается в при-

4. Достоинства и недостатки кластера как модели организации сельскохозяйственного производства

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - комплексный охват региональной экономики; - создание системы взаимных стимулов и гарантий; - выстраивание множества параллельных цепочек создания стоимости; - эффективный механизм трансфера инноваций; - вовлеченность некоммерческих организаций (научные и образовательные учреждения, органы власти и т. д.); - создание условий для развития мелкого и среднего бизнеса; - широкий ассортимент продукции (благодаря участию большого числа предприятий) 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие единой организационной вертикали; - стихийный характер формирования и функционирования

веденном выше примере «АФГ Националь».

Аграрные фильеры, вероятно, будут играть вспомогательную роль, и выступать либо в качестве надстройки для вертикальных интегрированных структур, либо служить для поставок сельскохозяйственной продукции в те структуры, для которых агропромышленное производство не является профильным видом деятельности (например, для снабжения сетей гипермаркетов или для продовольственного обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации) [6, 18]. Их важная роль состоит в вовлечении мелких и средних производителей в национальные цепочки поставок. Это будет способствовать социальному развитию села и упростит задачу импортозамещения (по сути дела, в нынешней ситуации, когда львиная доля отечественного производства овощей приходится на малые и средние хозяйства, для решения

задачи импортозамещения необходимо организовать вовлечение этих производителей в национальные цепочки поставок). Иными словами, аграрные фильеры будут дополнять вертикальные структуры.

Кластеры, в свою очередь, необходимы для обеспечения устойчивого развития овощеводства. Они не дадут быстрого рывка в производстве, однако по мере своего роста они будут способствовать повышению эффективности отечественного овощеводства благодаря выстраиванию горизонтальных и вертикальных связей между компаниями.

Фактически это означает, что вертикальные интегрированные структуры и, возможно, фильеры (в которые, на условиях государственно-частного партнерства, могут вовлекаться и государственные структуры) должны создать первичную необходимую инфраструктуру для эффективного функ-

ционирования овощеводства (такую, как логистические центры, семенные хозяйства и т. д.) [16], вокруг которой, на основе сетевого взаимодействия, будут выстраиваться новые звенья аграрных фильеров, а также кластеры. Это позволит получить синергетический эффект всем стейкхолдерам отрасли овощеводства:

- вертикальные интегрированные структуры и аграрные фильеры повысят экономическую эффективность сформированной ими инфраструктуры за счет взимания платы за ее использование с внешних клиентов;

- мелкие и средние предприятия агропрома смогут увеличить свою рентабельность благодаря использованию внешней инфраструктуры (благодаря частичному устранению фактора сезонности поставок и возможности встроиться в системы поставок розничных сетей);

Литература

1. Ахметжанов Б., Шохор М. О разнице в прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме производства // Экономист. – 2014. – № 7. – С. 46-52.
2. Бордуков Г.И. Будущее за крупными молочными комплексами // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2011. – Т. 4. – № 4. – С. 15-17.
3. Булатова А.А. Стратегии российских розничных сетей в условиях продовольственных санкций: анализ вариантов замещения ассортимента // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 1. – С. 14.
4. Булатова А.А. Эволюция методик замещения ассортимента торговыми сетями в условиях продовольственного эмбарго // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 2.
5. Вертакова Ю.В. Использование сетевого подхода для обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // Инновационный вестник Регион. – 2009. – № 2. – С. 36-43.
6. Ворущилин Л.В., Курбанов А.Х., Шолохов А.В. Аграрные фильеры как инструмент обеспечения устойчивости продовольственного снабжения Вооруженных Сил Российской Федерации // Вестник АПК Ставрополя. – 2016. – № 1. – С. 252-259.
7. Голубятникова М.В., Курбанов А.Х. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в современных геополитических условиях // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 1. – С. 6.
8. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. М.: Книжный мир, 2012. – 192 с.
9. Кирьянов И. В. Моделирование высоко-интегрированных

- корпораций: от неоклассики к неоинституционализму // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 171-187.
10. Кирьянов И.В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. – 2015. – № 1. – С. 78-101.
11. Ключков В.В., Чернер Н.В. Повышение эффективности управления производственным потенциалом предприятий в составе интегрированных структур // Проблемы управления. – 2016. – № 1. – С. 49-57.
12. Колпаков А., Скляренко М., Подплетько К. Курица и птица хочет за границу // Эксперт Северо-Запад. – 2016. – 42-44. – С. 7-10.
13. Котляров И.Д. Перспективы использования аутсорсинга в сельском хозяйстве // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 3. – С. 58-69.
14. Котляров И.Д. Сельский маркетинг: нетрадиционные модели сбыта продуктов питания // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2012. – № 6. – С. 484-491.
15. Котляров И.Д. Интеграция в рыбной отрасли как инструмент обеспечения ее развития // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2013. – № 1. – С. 48-56.
16. Котляров И.Д. Сетевое сотрудничество в агропроме как инструмент развития сельского хозяйства // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 2. – С. 13.
17. Котляров И.Д. Метафирма как форма организации хозяйственной деятельности // Управление экономикой: методы, модели, технологии. Материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. – Т. 1. – Уфимский государственный авиационный технический университет: Уфа, 2015. – С. 88-91.

- сетевая розница получит гарантии стабильных поставок от отечественных производителей и сможет минимизировать долю валютной составляющей в своих закупках;

- государство повысит уровень своей продовольственной безопасности [7, 30] и при этом обеспечит высокий уровень социальной стабильности на селе благодаря сохранению мелких и средних производителей;

- население получит гарантии удовлетворения как массового спроса (благодаря наращиванию выпуска вертикальными интегрированными структурами), так и специфических потребностей отдельных категорий клиентов (благодаря развитию мелких и средних производителей и их встраиванию в систему товародвижения).

Подводя итог, мы можем сформулировать следующие выводы:

- проанализированные нами формы организации сельскохозяйственного и агропромышленного производства по отдельности не являются универсальной панацеей, а служат для решения своих собственных задач. В настоящее время развитие отечественного овощеводства будет, по нашему мнению, наращиваться за счет роста производства у крупных вертикальных интегрированных структур (как это имеет место и в других отраслях агропрома [2]). Однако долгосрочное устойчивое раз-

витие отрасли будет обеспечиваться на основе сосуществования этих структур с сетевыми моделями организации производства (а именно, с кластерами и с аграрными фильерами), поскольку они позволят создать систему устойчивых производственно-сбытовых связей в овощеводстве и сформируют условия для социального развития села;

- при разработке государственных или региональных программ импортозамещения в сфере овощеводства нельзя отдавать безусловный приоритет какой-либо из трех перечисленных моделей организации хозяйственной деятельности. Необходимо искать баланс между этими моделями (возможно, отдавая одной из них временный приоритет), и создавая условия для функционирования всех описанных в данной работе организационных форм сельскохозяйственного производства;

- развитие овощеводства должно происходить с учетом не только экономической эффективности, но и социальной составляющей. Необходимо обеспечить достойную жизнь труженикам села, дать им гарантии долгосрочной занятости и создать условия для их полноценной самореализации на своей земле. Этого также можно добиться путем параллельного развития сетевых форм (кластеров и аграрных фильеров) и вертикальных интегрированных структур.

OPTIMAL MODEL OF FUNCTIONING OF AGRICULTURE: VERTICAL INTEGRATION, AGRICULTURAL FILIERES, CLUSTERS

Mindlin Y.B.

Moscow State Academy of Veterinary Medicine and Biotechnology named after K.I. Skryabin
The Russian Federation, 109472, Moscow, Str. Academician Skryabin, etc. 23

Summary

The goal of the present paper is to identify the optimal strategy of development of the Russian olericulture in order to substitute imported products and to build up logistic and transport infrastructure. Existing problems of the Russian olericulture are described. It is demonstrated that these problems can be solved on the basis of big integrated structures. Formation of these structures can be based on hierarchical (vertical integration) or networking (agricultural filieres or clusters) models. A comparative analysis of these models of development of olericulture is made. Advantages and inconveniences of each model are described. It is demonstrated that sustainable development of the Russian olericulture can be insured only by a combination of hierarchical and networking tools. Vertical integration will help to reach quick increase of production, while networking models are necessary for inclusion of small producers into production chains, development of product range and development of supporting industries. Networking models are also necessary for social tasks. It means that the optimal strategy of development of the Russian olericulture should be based on a combination of networking and hierarchical tools. This combination is necessary for agricultural corporation as well as for the Russian olericulture in general.

Keywords: olericulture, hierarchy, networking cooperation, vertical integration, agricultural filieres, clusters, transport and logistics infrastructure, chain of production and sales

18. Котляров И.Д. Феномен вертикально кооперированных агропромышленных организаций в сельском хозяйстве стран СНГ // Международный научно-производственный журнал «Экономика АПК». – 2016. – № 10.
19. Курбанов А.Х., Шолохов А.В. Алгоритм формирования аграрного фильера в интересах продовольственного обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации // Экономика и менеджмент систем управления. – 2016. – Т. 19. – № 1. – С. 42-49.
20. Курочкина А.А., Островская Е.Н. Исследование критериев формирования вертикально интегрированных объединений предприятий // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. – 2013. – № 2. – С. 5-9.
21. Лабыкин А. Агропром поверил в борщ // Эксперт. – 2016. – № 22. – С. 24-26.
22. Лабыкин А. Чумовой план // Эксперт. – 2016. – № 42. – С. 31-33.
23. Мамедов М.И. Перспективы защищенного грунта в России // Овощи России. – 2014. – № 4. – С. 4-9.
24. Миндлин Ю.Б. Кластеры: анализ экономико-организационной природы // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2015. – № 3-4. – С. 31-34.
25. Миндлин Ю.Б., Колпак Е.П., Балыкина Ю.Е. Проблемы использования кластеров в Российской Федерации // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 1. – С. 22-32.
26. Островская Е.Н. Государственное управление процессом формирования и развития вертикально интегрированных объединений предприятий // Экономика и управление. – 2013. – № 12. – С. 76-80.
27. Плотников В.А. Риски реализации кластерной политики // Вопросы безопасности. – 2015. – № 2. – С. 8-24.

28. Плотников В.А. Кластеризация как современная тенденция регулирования экономического развития // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2016. – № 1. – С. 5-7.
29. Салтык И.П. Экономические проблемы функционирования свеклосахарного подкомплекса АПК: на материалах Центрально-Черноземного региона. М.: Наука, 2009. – 511 с.
30. Соловьева Т.Н., Жилияков Д.И. Современные тенденции продовольственной безопасности Российской Федерации // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 9. – С. 5-7.
31. Тихомиров Е.А. Сетевое сотрудничество как инструмент повышения эффективности российского лесопромышленного комплекса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2015. – № 11-12. – С. 69-74.
32. Токунов А.А. Экономические кластеры: сущность и классификация // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 1. – С. 64-69.
33. Устюжанина Е.В. Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 34-45.
34. Чекаржев П.А., Мамедов М.И. Современное состояние производства овощей в Российской Федерации // Овощи России. – 2015. – № 1. – С. 37.
35. Minard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – V. 160. – P. 345-376.
36. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – V. 36. – No. 2. – P. 269-296.