

АГРОБИЗНЕС: ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ФУНКЦИИ И НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

**А.А. ПОПОВА,
Т.М. ТИТОВА,**

аспиранты, Уральский ГЭУ, г. Екатеринбург

Ключевые слова: функции агробизнеса, деловой успех, сельскохозяйственная фирма, предпринимательская деятельность.

Агробизнес предполагает предпринимательскую деятельность в сфере производства, переработки сельскохозяйственной продукции и ее обмена, что предусматривает реализацию услуг торговли, сервисного и информационного обслуживания. Подчеркивая это, некоторые авторы ведут речь о функциях агробизнеса, под которыми понимается осуществление производственной деятельности и обменных операций между предпринимателем и другими партнерами хозяйственной сферы [1]. Имеются в виду следующие функции.

1. Ведение финансов и учета. Мобилизация капитала за счет средств инвесторов, кредиторов или собственных средств. Накопление доходов от продажи. Управление капиталом и распоряжение доходами.

2. Кадровое обеспечение. Отбор и прием на работу в соответствии с потребностями сельскохозяйственной фирмы. Решение всех вопросов, касающихся использования работников.

3. Материально-техническое обслуживание. Приобретение материалов, сырья, машин, оборудования, ско-

та – всего, что необходимо для хозяйственной деятельности.

4. Производственные функции. Соединение земли, техники и рабочей силы в процессе производства сельскохозяйственной и другой продукции. Оказание услуг по удовлетворению спроса потребителей.

5. Маркетинг. Определение нужд потребителей и управление процессом обмена между предприятиями, организациями и лицами в условиях рыночных отношений.

Данный список можно продолжить, добавив к нему, например, функцию экономической безопасности предпринимательской деятельности, что свойственно крупному бизнесу, представителями которого являются агропромышленные (международные, транснациональные) корпорации. Речь можно также вести о логистической функции данных и иных хозяйствующих субъектов.

«Таким субъектом является агрофирма – хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных



620144, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта, 62,
E-mail: titova@sky.ru

потребностей и получения прибыли. Как юридическое лицо он соответствует определенным признакам, установленным законодательством страны: отвечает за принятые обязательства, может получать банковские кредиты, заключать договоры на поставку необходимых материалов и реализацию продукции. Многие современные предприятия входят в состав тех или иных фирм» [2].

И далее: «Фирма по отношению к входящим в ее состав единицам является органом предпринимательского управления. Обычно именно фирма, а не предприятие, выступает как хозяйственный субъект на рынке, осуществляет ценовую политику, ведет конкурентную борьбу, участвует в распределении прибылей, задает темпы и определяет направление научно-технического прогресса».

На рисунке 1 представлены организационно-правовые формы юридических лиц (хозяйствующих субъектов). К их числу относятся и сельс-

***Functions of agrobusiness,
business success, agricultural
firm, entrepreneurial business.***

кохозяйственные фирмы в лице производственных кооперативов, хозяйствующих товариществ и обществ.

Некоторые авторы ведут речь о формулах успеха в бизнесе [3]. В данной работе приводятся рекомендации

на тему:

- способны ли вы быть бизнесменом (тесты);
- двенадцать правил обращения с деньгами или как получить прибыль (Г. Кессон);

- уроки Х. Маннея бизнесменам;
- как вести переговоры (О. Эрнст);
- искусство телефонной беседы;
- советы маркетологов.

О нацеленности агробизнеса на деловой успех пишут в уже цитированной работе Н.А. Светлакова и Л.А. Сергеева [1]. Конкретно они указывают на необходимость достижения следующих целей.

1. Увеличение производства сельскохозяйственной продукции за счет повышения производительности труда, урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных, качества сельскохозяйственной продукции и услуг.

2. Обеспечение маркетинговой деятельности – доведение товара до потребителя.

3. Полная занятость работников. Обеспечение работой всех желающих за счет освоения и расширения подсобных производств и промыслов, сервисных услуг, переработки сельскохозяйственной продукции и ее реализации. Рациональное сочетание отраслей производства в течение всего календарного года с целью равномерного использования трудовых ресурсов.

4. Экономическая эффективность – производство продукции с наименьшими затратами труда и средств. Получение максимальной прибыли за счет превышения цены реализации над себестоимостью продукции.

5. Экономическая свобода – высокая степень самостоятельности товаропроизводителей.

6. Справедливое распределение доходов в соответствии с количеством и качеством затраченного труда и вложенного капитала.

7. Торговый баланс, стабильность на рынке. Увеличение производства товарной продукции, повышение уровня ее конкурентоспособности.

8. Социальная защита. Создание фонда социального обеспечения и защиты больных, нетрудоспособных, недееспособных, престарелых и других категорий иждивенцев.

9. Повышение жизненного уровня работников. Обеспеченность работой. Повышение оплаты труда. Снижение цен на товары народного потребления. Повышение потребительских способностей.

И далее: «В различных случаях цели различно соотносятся друг с другом. Так, полная занятость работников способствует их социальной защищенности, повышению жизненного уровня, а рост производительности труда и реализация качественного товара в срок обеспечивают необходимый уровень эффективности предприятия, создавая одновременно условия для повышения жизненного уровня работников» [1]. Однако в целом все это и есть деловой успех, определяемый (по Г. Саймону) двумя критериями: максими-

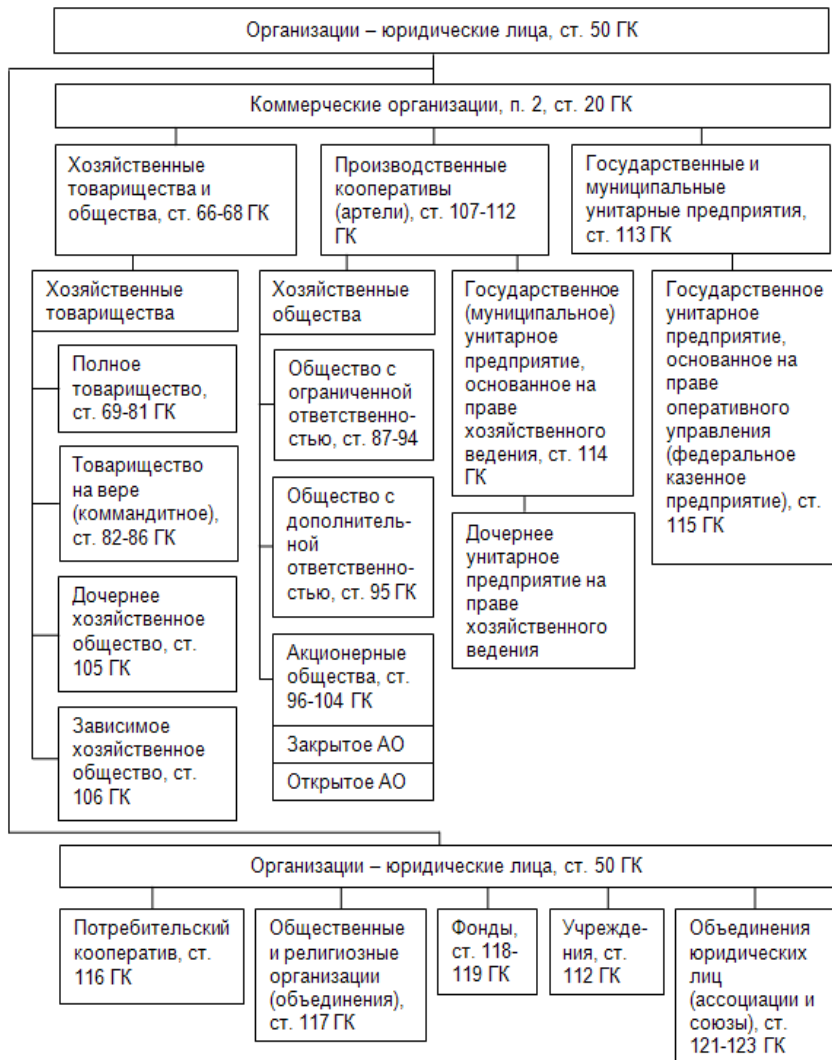


Рисунок 1. Организационно-правовые формы производственных организаций в соответствии с Гражданским кодексом РФ

Таблица

Видение перспективы ведущими агрофирмами (обобщение опыта автором данной работы)

Направленность видения	Формулировка видения
1. Философия агробизнеса	Понимать реальные и ощущаемые запросы потребителей и обслуживать их как можно лучше
2. Корпоративная цель	Непрерывное достижение делового успеха. С этой целью нам необходимо использовать интеллектуальную энергию и творческие способности всех заинтересованных лиц на основе неуклонного роста доверительности отношений
3. Партнерство с поставщиками	Мы рассматриваем наших поставщиков как заинтересованных в деловом успехе лиц. И эта заинтересованность тем выше, чем больше они нам доверяют
4. Преданность персонала	Мы стремимся создать общество заинтересованных лиц, которые преданны фирме, потребителю и склонны к постоянному совершенствованию и росту качества продукции
5. Взаимосвязь с местным сообществом	Мы понимаем, что жизнеспособность местного сообщества, где мы ведем свой бизнес, является решающим моментом для нашего преуспевания и достижения делового успеха
6. Миссия агрофирмы	Учить работников и вдохновлять их на достижение показателей мирового уровня. Следовать своим ценностям и правилам ведения бизнеса

зацией прибыли и психическим доходом (удовлетворенностью от предпринимательской деятельности тех, кто создал хозяйствующий субъект и кто в нем работает).

Наличие такого рода дохода, в свою очередь, определяется выделением перспективы агробизнеса (табл.). Примером здесь могут быть сельскохозяйственные фирмы, расположенные на территории Челябинской области и Башкортостана.

Все эти направления видения представляют дух агрофирмы, дающий ощущение осмысленности ее целей. Они подчеркивают ее твердую приверженность к осуществлению преобразований, направленных на деловой успех в агробизнесе.

Цели многих успешно действующих сельскохозяйственных фирм Челябинской области и Башкортостана определяются так называемой политикой экспансии. Ее суть представлена в виде атакующего подхода к достижению делового успеха (рис. 2).

Ключевыми факторами конкурентоспособности таких агрофирм явля-

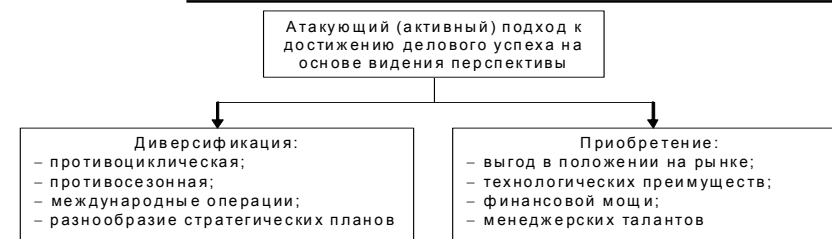


Рисунок 2. Атакующая политика конкурентоспособной сельскохозяйственной фирмы, ориентированной на долгосрочный деловой успех

ются компетентность в разработке и осуществлении эффективных конкурентных стратегий, способность к осуществлению постоянных инноваций, высокий уровень менеджмента и корпоративной культуры. Благодаря всему этому и достигается деловой успех, под которым нами понимается практическое осуществление лидерами агрофирмы (ее агентским центром) идей, направленных на рост бизнеса и реализованных в финансовых, инновационных и морально-этических результатах.

Преуспевающие (добившиеся и до-

бывающиеся дальнейшего делового успеха) агрофирмы предпочитают концентрировать свои усилия на:

- 1) эффективности (на том, что они умеют делать);
- 2) создании будущего потенциала (обеспечении надежности предпринимательской деятельности путем прогрессивных изменений).

«Многие, однако, считают, что будущее принадлежит наиболее новаторским, а не более эффективным компаниям» [5]. А это и есть, по нашему мнению, современное представление делового успеха в агробизнесе.

Литература

1. Светлакова Н. А., Сергеева Л. А. Предпринимательство. Пермь : ОТ и ДО, 2009. 378 с.
2. Экономика фирмы / под ред. О. И. Волкова и В. К. Скляренко. М. : Инфра-М, 2000. 280 с.
3. Турсумбаев В. М., Петренко И. Я., Исмуратов С. Б. Основы организации бизнеса. Челябинск : Южно-Уральское книжное издательство, 1995. 639 с.
4. Попова А. А. Формирование и оценка делового успеха фирмы. Челябинск : УралГУФК, 2008. 164 с.
5. Мильнер Б. З. Теория организации. М. : Инфра-М, 2009. 864 с.