

СЕКЦИЯ 1
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ
ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА

УДК 658.7.011.1

УПРАВЛЕНИЕ ПОСТАВЩИКАМИ
КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПОДДЕРЖАНИЯ
КОНКУРЕНТСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Адамова Ю.Д.

Крюкова Е.В., д.т.н., профессор

*ФГБОУ ВО «Российский биотехнологический университет (Росбиотех)»,
г. Москва, Российская Федерация*

Ключевые слова: управление поставщиками, конкурентоспособность, предприятия агропромышленного комплекса

Key words: competitiveness, supplier management, Agro-industrial complex

Аннотация: В статье рассматривается роль управления поставщиками в деятельности агропромышленного комплекса. Поставщики рассмотрены как важные элементы в производстве сельскохозяйственной продукции, напрямую влияющие на конкурентоспособность предприятий, перечислены области управления поставщиками. Грамотное взаимодействие с поставщиками приводит к улучшению качества продукции и производства в целом, способствует дальнейшему развитию. Также, поставщики напрямую влияют на стабильность высоко производительного агропромышленного комплекса.

Summary: This article examines the role of supplier management in the agro-industrial complex. Suppliers are considered important elements in agricultural production, directly affecting the competitiveness of companies, and areas of supplier management are outlined. Effective interactions with suppliers lead to improved product quality, production, and the further development of them and the company. Suppliers also directly influence the stability of a highly productive agro-industrial complex.

Введение. Агропромышленный комплекс охватывает сразу несколько отраслей и напрямую влияет на благополучие и безопасность любой страны мира. В условиях глобализации и большого числа участников на мировом рынке компании постоянно сталкиваются с большим количеством

вызовов, которые необходимо преодолеть для своего успешного существования. Конкурентоспособность – комплексный термин, охватывающий разные сферы экономики, но обычно обозначает возможность объекта (продукта, компании, отрасли и т.д.) противостоять конкурентной борьбе. Высокий уровень конкурентоспособности – это гарантия устойчивого положения на отраслевом рынке и минимизация рисков для компании. Для развития и дальнейшего существования высоко производительного агропромышленного комплекса необходимо рассмотреть повышение конкурентоспособности через управление поставщиками.

Основная часть. Поставщики в сфере АПК – одна из самых важных составляющих сферы. Особенно они важны для производства сельскохозяйственной пищевой продукции и кормов. Рассматривая конкурентоспособность компании, поставщикам зачастую уделяется меньше внимания, чем другим участникам рыночных отношений, например, покупателям или прямым конкурентам, но длительные и взаимовыгодные отношения с поставщиками и грамотное управление ими повышают конкурентоспособность, являясь важным вложением в повышение прибыли компании.

Из-за того, что в рамках рыночных отношений от уровня конкурентоспособности компании зависит ее дальнейший успех, а сама конкуренция – многофакторный показатель, зависящий от целого ряда зачастую несвязанных причин, возникла острая потребность в ее изучении. Один из самых известных специалистов в области изучения экономической конкуренции Майкл Портер, профессор и экономист из США, чьи исследования легли в основу современного понимания рыночного соперничества, создал методику анализа конкуренции (Анализ пяти сил Портера). Этот анализ до сих пор используют при создании стратегии и ведении бизнеса. Вот какие конкурентообразующие «силы» он рассматривает [1]:

- риск входа потенциальных конкурентов: создает опасность прибыльности компании (если этот риск мал, компания может повышать цену и увеличивать доходы) и зависит от высоты барьеров входа в отрасль;
- соперничество существующих в отрасли компаний: проявляется под влиянием структуры отраслевой конкуренции, условий спроса, высоты барьеров выхода из отрасли;
- возможность покупателей «торговаться»: представляет угрозу давления на цены из-за потребностей в лучшем качестве или сервисе;
- давление со стороны поставщиков: заключается в их угрозе поднять цены, вынуждая компании снизить количество поставляемой продукции, а, следовательно, и прибыль;
- угроза появления товаров-заменителей: существование полностью заменяющих продуктов – серьезная конкурентная угроза, ограничивающая цены компании и её прибыльность.

Как мы видим, поставщики – одни из главных заинтересованных лиц, которые напрямую влияют на конкурентоспособность предприятия. Поддержка взаимовыгодных отношений с ними дает ряд преимуществ, необходимых для АПК. Однако важно понимать, как именно налаживать связи с поставщиками, как извлечь из них максимальную пользу. Для этого любой компании нужно внедрить систему отбора и контроля поставщиков – управления ими.

Управление поставщиками – это комплексная система процессов, связанная с выбором контрагентов и регулированием взаимоотношений с ними для обеспечения эффективного снабжения компании качественными товарами, ресурсами или услугами при минимизации рисков и оптимизации затрат. В нее обычно входят такие области как:

- формирование базы поставщиков и контрактов;
- формирование и соблюдение стратегии работы с поставщиками;
- сегментация поставщиков и контрактов;
- оценка и выбор поставщиков;
- оценка рисков;
- взаимодействие с поставщиками;
- согласование, заключение договоров, их рассмотрение и расторжение;
- разрешение споров, возникающих при заключении/расторжении договора

Для получения конкурентных преимуществ очень важно строить партнерские отношения с поставщиками. В качестве конкурентного преимущества обычно выступает новая технология, которая способствует росту производительности труда, снижению издержек производства, повышению качества продукции, уменьшению временных затрат на проведения производственных процессов и т.д. [2]. В случае заинтересованности поставщиков в долгосрочном сотрудничестве, многие из них могут предоставить различные бонусы. Например, более выгодные для компаний контракты, эксклюзивные только для конкретной компании предложения и товары, возможную инсайдерскую информацию об изменениях рынка конкретной поставляемой продукции (о будущем колебании цен на их товар или консультацию на будущие нововведения в нормативных документах и т.д.) Все эти бонусы помогут повысить прибыль и конкурентоспособность предприятия.

Одной из наиболее важных категорий поставщиков являются поставщики сырья. Для больших комплексных предприятий необходим постоянный поток ресурсов. Вместе с тем, особую сложность для любого производства АПК в целом и для производства пищевых продуктов вызывает тот факт, что именно от сырья зависят многие показатели конечной продукции [3]. При грамотном управлении поставщиками можно договориться не только на более выгодную для предприятия цену, но и, например,

выбрать конкретные характеристики для получаемой продукции, подходящие конкретно предприятию, конкретным линиям производства или даже конкретным товарам. Например, с помощью заранее обговоренных спецификаций или других документов, в которых указываются конкретные значения для тех или иных показателей, можно получить сырье, чьи характеристики всегда будут выше из-за индивидуального подбора. Кроме того, при повышении качества продукции в целом уменьшаются затраты из-за меньшего количества брака или несоответствующих единиц. В будущем, прибыль от поступления на рынок высококачественного продукта сможет стать основой для дальнейшего улучшения как конкретных предприятий агропромышленного комплекса, так и отрасли в целом.

От сырья также зависят многие характеристики безопасности, причем в отличие от показателей качества, имеющих субъективный характер, безопасность продукции агропромышленного комплекса регулирует законодательство. На территории Евразийского экономического союза действуют различные технические регламенты, в которых прописываются нормы безопасности для различной продукции, в том числе сельскохозяйственной. Нарушения регламентов в зависимости от последствий для человека и его здоровья могут послужить причиной административной или даже уголовной ответственности с последующим наказанием, вплоть до закрытия предприятия и задержания ответственных лиц. Даже при менее тяжких последствиях штрафы, предусмотренные законодательством, скажутся на прибыли и репутации компании. Система управления поставщиками поможет сразу отсеять недобросовестных и ненадежных контрагентов, а при возникновении опасных ситуаций – способствует быстрому обмену информации между производителем и компанией для быстрого отзыва продукции и проведения расследования.

Для АПК характерен недостаток свободных финансовых средств, высокая капиталоемкость и низкая фондоотдача, несовпадение сроков затрат и получения прибыли [4]. В таких условиях для формирования высокопроизводительного агропромышленного комплекса необходима стабильность во всех возможных сферах. Поставка ресурсов (сырья, услуг, других товаров), таким образом должна быть как можно более надежной, путем учета рисков и создания контрмер для них. Недостаток свободных финансовых средств особенно сильно может повлиять на своевременное поступление ресурсов и принести большие финансовые потери, простои, срыв договоренностей с другими участниками отрасли. В качестве контрмер следует заранее обсудить с поставщиками данные вопросы, обеспечить быстрый обмен информации, или рассмотреть вариант заключения договоров с несколькими поставщиками.

Заключение. Управление поставщиками имеет чрезвычайно важное значение для повышения конкурентоспособности организаций в условиях формирования высокопроизводительного агропромышленного комплекса. При

управлении поставщиками появляются более выгодные возможности для компании, увеличивается уровень качества и безопасности готовой продукции, уменьшаются риски при нарушении логистических цепочек.

Список использованной литературы

1. Бородкин, К. Н. Экономическая сущность конкурентоспособности хозяйствующих субъектов АПК / К. Н. Бородкин, И. М. Гоголев // Менеджмент: теория и практика. – 2022. – № 3-4. – С. 66-71.

2. Котова, Н.Н. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2019. – 7 с.

3. Афанасьева, К. А. Управление поставщиками / К. А. Афанасьева, А. Я. Денисов // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2020. – № 12-3(68). – С. 198–200.

4. Годяева, Е. А. Повышение ценовой конкурентоспособности продукции промышленного предприятия на основе управления закупками и логистикой / Е. А. Годяева // Молодой ученый. – 2024. – № 4 (503). – С. 85–88.

УДК 336.77:338.43

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И РОЛЬ РОССЕЛЬХОЗБАНКА В КРЕДИТОВАНИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Арсакеев С.У.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Ключевые слова: АПК, кредитное обеспечение, льготное кредитование, Россельхозбанк, сельскохозяйственные предприятия, финансовая устойчивость.

Keywords: agro-industrial complex, credit support, concessional lending, Russian Agricultural Bank, agricultural enterprises, financial stability.

Аннотация: В работе рассматривается государственная поддержка кредитования предприятий агропромышленного комплекса и определяется роль Россельхозбанка в данной системе. Показано, что специфика сельскохозяйственного производства, включая сезонность, длительный производственный цикл, высокую капиталоемкость и риски, обуславливает необходимость особых условий кредитования. Обобщены основные формы государственного участия: льготное кредитование, субсидирование про-