

УДК 338.43
ББК 65.9(2Р)32
И 58

Рецензенты

Кошелев Борис Степанович – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и управление сельскохозяйствен-
ным производством» Института экономики и финансов ОмГАУ
Миллер Александр Емельянович – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика, налоги и налогообложение» ОмГУ

Авторы

Алещенко В. В. – канд. экон. наук (введение, гл. 1, 2, заключение)
Алещенко О. А. (гл. 1, 2)
Карпов В. В. – д-р экон. наук (гл. 3, 4)
Кораблёва А. А. – канд. экон. наук (гл. 3, 4)

И 58 **Инвестиционные механизмы возрождения традиционных отраслей сельскохозяйственного производства (на примере Омской области):** коллективная монография / В. В. Алещенко, О. А. Алещенко, В. В. Карпов, А. А.Кораблёва ; под общ. ред. В. В. Алещенко, В.В. Карпова. – Омск : ООО ИЦ «Омский научный вестник», 2013. – 162 с.
ISBN 978-5-91306-057-0

В монографии представлены результаты научного исследования, выполненного коллективом учёных в 2013 г. в рамках проекта «Инвестиционные механизмы возрождения традиционных отраслей сельскохозяйственного производства (на примере Омской области)», поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований и правительством Омской области. Раскрываются теоретико-методические и практические аспекты повышения инвестиционной привлекательности агропроизводящего региона в современных условиях (на материалах Омской области).

Адресуется научным и практическим работникам, представителям государственного и муниципального управления, предпринимателям, студентам и аспирантам, интересующимся вопросами экономики сельского хозяйства.

УДК 338.43
ББК 65.9(2Р)32

ISBN 978-5-91306-057-0

© Коллектив авторов, 2013
© Омский научный центр СО РАН, 2013
© Омская экономическая лаборатория
ИЭОПП СО РАН, 2013

4. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ В АПК РЕГИОНА

Финансово-экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий через АПК влияет на экономику регионов и страны. Поэтому организационно-экономическим механизмам функционирования сельскохозяйственного производства и АПК в целом уделяется довольно много внимания в экономической литературе: их использование формирует осмысленный и целенаправленный вектор развития АПК и его подкомплексов. Единства мнения по поводу понятия, структуры и содержания таких механизмов нет, хотя определения различных авторов по этому поводу довольно схожи. Организационно-экономический механизм (далее ОЭМ) определяется как¹:

– совокупность организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы и процесс воспроизводства;

– совокупность объективно обусловленных методов, рычагов и инструментов, а также соответствующую организацию комплексного их использования в области регулирования и стимулирования развития воспроизводственного процесса АПК;

– совокупность организационно-экономических систем функционирования агропромышленного комплекса;

– иерархическая система субъектов и объектов управления, определяющая порядок, способы, принципы, методы и инструменты их сбалансированного и гармоничного взаимодействия.

Исходя из представленных и иных определений ОЭМ, складываются его необходимые элементы (рис. 4.1).

¹Войку И.П. Сущность организационно-экономического механизма развития инновационных процессов в сельском хозяйстве // Вестник Псковского государственного университета. Сер.: Экономические и технические науки. 2013. № 2. С. 31–34; Галимьянова И.Р., Яруллин Р.Р. Организационно-экономический механизм функционирования АПК: дискуссионный характер, факторы, влияющие на его формирование // Каталог научных статей и публикаций [сайт]: URL: http://catalog-statei.ru/view_article.php?id=292 (дата обращения: 15.10.2013).



Рис. 4.1. Укрупнённая схема регионального организационно-экономического механизма по привлечению инвестиций в отрасли экономики

У ОЭМ по привлечению инвестиций в сельское хозяйство региона должен быть субъект управления, в качестве которого в условиях сохраняющегося административно-командного типа управления на региональном уровне можно предполагать органы региональной власти. У субъекта управления ОЭМ имеется организационная структура, которую, возможно, необходимо транс-

формировать в соответствии с поставленными новыми задачами. «Крупные» инвесторы взаимодействуют с банковским сектором и региональными властями, совместно вырабатывая региональную экономическую политику, стратегию развития отраслей экономики, инструментарий (аналитический, принятии управленческих решений и проч.) и правовую основу ОЭМ. Эти меры направлены на поддержку создания и развития хозяйствующих субъектов, конкурентной среды, на стимулирование сбыта продукции. Необходимым условием в современном мире выступает наличие доступной информации о происходящих в сфере АПК процессах, государственной поддержке и иных факторах.

Для инвесторов интерес представляют крупные структуры, в том числе, созданные на основе кооперации и интеграции. Взаимодействие инвесторов и региональных властей в данной форме можно отнести к категории частно-государственного партнерства (ЧГП) или государственно-частного партнёрства (ГЧП) — в зависимости от степени влияния на конкретный проект его участников. В модели такого партнёрства «заказчиком» или инициатором проекта может выступать «крупный» инвестор, который будет нести ответственность за обеспечение и выполнение проекта и который заинтересован, прежде всего, в экономической эффективности вложений. Региональные власти также могут выступать соинвесторами проектов и преследовать цель максимизации экономического эффекта. Но они являются также носителями общественных интересов и выполняют целеполагающие и контролирующие функции. То есть экономический и социальный эффект определяют обратную связь в предложенной схеме и обосновывают корректировку последующих решений участников проекта. Малый и средний бизнес также может быть задействован в подобных проектах.

Представленная схема накладывается на плоскость территорий, на которых расположены хозяйствующие субъекты. Предпринимательская активность в каждом муниципальном районе имеет свой уровень. И можно предположить, что инвестиционные проекты, а также процессы кооперации и интеграции будут осуществляться наилучшим образом в тех районах, где уровень предпринимательской активности выше.

Таким образом, формирование организационно-экономического механизма по привлечению инвестиций в отрасли сельского хозяйства подразумевает, как минимум:

- 1) организацию кооперации и интеграции сельхозпроизводителей для повышения их инвестиционной привлекательности с сохранением конкурентной среды;
- 2) организацию механизмов сбыта сельскохозяйственной продукции;
- 3) государственную поддержку инвестиционной деятельности и сельхозпроизводителей.

Данным вопросам посвящены нижеследующие разделы исследования.

4.1. Механизмы в сфере кооперации и интеграции сельхозпроизводителей с целью повышения их инвестиционной привлекательности: кластерный подход

Под кооперацией понимается основанное на разделении труда объединение деятельности отдельных исполнителей с целью достижения результата (изготовления продукции, услуг). Как отмечают М.М. Трясцин и Е.А. Югова, кооперация позволяет создавать первичные трудовые коллективы, крупные организации, эффективнее использовать средства производства, повышать производительность труда и т. д. К организационно-правовым формам кооперации в России относятся различного рода кооперативы. Логическим завершением кооперации является интеграция¹. А.Л. Полтарыхин указывает на то, что агропромышленная интеграция определяется и как процесс формирования производственно-экономических систем между субъектами АПК, и как совокупность хозяйственно-правовых отношений между ними². Со своей стороны *под интеграцией авторы исследования предла-*

¹ Классификация интегрированных формирований в АПК России // Экономическая библиотека [сайт]: URL: <http://eclib.net/47/23.html> (дата обращения: 02.11.2013).

² Полтарыхин А.Л. Зарубежный и отечественный опыт развития процессов кооперации и интеграции в системе АПК // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 3. С. 29–31.

гают понимать взаимопроникновение и сочетание отдельных видов деятельности с образованием новых качеств субъектов, процесса и результата труда. Интеграция не обязательно приводит к изменению качества конечного продукта, но такое явление может иметь место.

Выделяются такие виды агропромышленной интеграции, как коммерческие агропромышленные формирования (ООО, АО, холдинг, финансово-промышленная группа) и некоммерческие (некоммерческое партнёрство, ассоциация, союз, потребительский кооператив). Можно отметить, что создание на практике холдинговых компаний затруднено тем, что действующим законодательством Российской Федерации они не предусмотрены в сфере агропромышленного комплекса.

Как отечественным, так и зарубежным компаниям, работающим в АПК, присуща *вертикальная интеграция*, заключающаяся в слиянии компаний по производству компонентов одного вида продукции. В этом случае последовательно объединяются производственные процессы, сокращаются транзакционные издержки участников интегрированной структуры. И.Н. Горетов указывает на то, что вертикально интегрированные предприятия хорошо дополняются кластерным подходом. Последний «не вступает в конфликт с задачами развития вертикальных корпораций, что и представляет собой главную мотивацию для объединения предприятий в кластер»¹. Организации кластеров в АПК посвящены также работы В.А. Кундиус, К.И. Панаковой, С.В. Евсеенко, Е.Ю. Щукина и многих других исследователей. М.М. Трясцин и Е.А. Югова рассматривают кластер так же, как форму *кооперации* АПК².

4.1.1. Применимость кластерного подхода и этапы организации кластерного формирования

Ядром кластерной концепции является географическая концентрация предприятий и организаций. Входящие в кластер компании обмениваются информацией, технологиями, товарами и

¹ Горетов И.Н. Теоретические и практические аспекты интеграции в АПК // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2009. № 10. С. 110–115.

² Трясцин М.М., Югова Е.А. Кластеризация как новая форма кооперации АПК // Аграрный вестник Урала. 2010. № 12 (79). С. 76–78.

услугами, они используют коллективный бренд и единую сеть дистрибуции. Согласно теории персонифицированного знания, новые знания эффективно распространяются не с помощью научных публикаций, а путём личных контактов, через обсуждение практического опыта конкретных специалистов. Следовательно, взаимодействующие хозяйствующие субъекты должны быть расположены в непосредственной близости.

Однако данный вопрос нельзя рассматривать однозначно, поскольку существуют различные модели кластеров¹. Так, европейская модель заключается в концентрации на определённой территории конкурирующих компаний, которые выпускают дифференцированную продукцию, а за пределами этой территории проводят особую маркетинговую стратегию. Североамериканская модель также предполагает географическую концентрацию компаний, но связанных между собой экономическими отношениями по принципу территориальной специализации. Азиатская модель отличается вертикальной интеграцией предприятий и организаций на некоторой территории, созданной в рамках государственной экономической политики. И, наконец, четвёртая, японская модель характеризуется совокупностью малых компаний и организаций, концентрирующихся вокруг предприятия-лидера. Такие малые фирмы конкурируют между собой по цене и качеству за возможность поставки полуфабрикатов и комплектующих для головной компании.

Как видно, в первой, второй и четвёртой моделях явной особенностью является наличие конкуренции внутри кластера, при этом в японской модели вектор развития задаётся предприятием-лидером, а особенность азиатской модели — присутствие государства, которое выполняет руководящую и направляющую роль. Но в любом случае в кластере конкурирующие на стадии отбора проектов и производства фирмы кооперируются на этапе реализации товаров (рис. 4.2). Наличие конкуренции означает, что кластер не занимается подъёмом экономически ослабленного производства, для участия в кластере предприятию нужно соответствовать определённым стандартам, например, по качеству производимой продукции и возможности обеспечивать равно-

¹ Кундиус В.А. Кластерный подход в реализации стратегии инновационного развития АПК региона // Экономика региона. 2011. № 4. С. 117–126.

мерность поставок. Кластер также является динамичной структурой: его состав и численность может меняться, что является одним из преимуществ по сравнению с другими формами организации экономических систем.

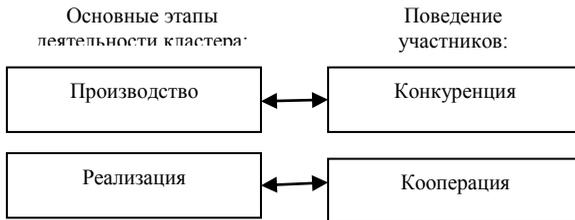


Рис. 4.2. Принципы взаимодействия участников кластера на разных этапах его деятельности

Учитывая российскую специфику, в том числе историческую роль административно-командной системы и превалирование вертикальной интеграции, на первый взгляд, нашей стране больше подходит азиатская модель. Однако М. Хакимов обращает внимание на то, что кластеры формируются только по инициативе хозяйствующих субъектов¹. В случае принудительной, искусственной интеграции предприятий «сверху», возникает подобие территориально-производственного комплекса (ТПК). Поэтому для создания агропромышленного кластера необходимы исторически сложившиеся и экономически обоснованные предпосылки.

Наличие различных трактовок и моделей кластеров порождает множественность определений, обладающих тем не менее схожими чертами. Так, И.Н. Горетов определяет агропромышленный кластер как «инновационно направленную, территориально локализованную интегрированную структуру с элементами сетевой организации, организованную на основе сельскохозяйственного производства, включающую различные сферы АПК, входящие в технологическую цепочку создания добавленной стоимости»². Ещё он указывает на то, что агропромышленные

¹ Хакимов М. Роль кластерной организации агропромышленного производства в развитии АПК района // Кишоварз (Земледелец). 2012. №3. С. 66–69.

² Горетов И.Н. Кластерные технологии в управлении АПК // Вестник Чувашского университета. 2009. № 1. С. 388–392.

кластеры формируются довольно медленно, не позволяют осуществить прорыв в сфере АПК, видимый результат интеграции компаний АПК в кластер проявляется только через несколько лет, и в целом такое интегрированное образование нельзя назвать полноценной кластерной структурой. Однако, на наш взгляд, здесь может идти дискуссия об эффективности агропромышленного кластера, сроках окупаемости такого «проекта», но нет причин не называть такое «объединение» кластером.

Организационно-правовой формой кластера может выступать ассоциация¹, цель создания которой координация предпринимательской деятельности её членов, являющихся самостоятельными юридическими лицами. Деятельность ассоциации регламентируется Гражданским кодексом РФ и законом «О некоммерческих организациях». Порядок организации кластеров рассмотрен в работах А.А. Керашева и Р.А. Байбекова², Р.Р. Тохчукова, М. Хакимова и т. д.

Таким образом, на основании исследованного материала можно сделать вывод, что для создания интегрированной структуры сельхозпроизводителей и иных предприятий и организаций прежде всего необходим инициатор в лице хозяйствующего субъекта (субъектов) АПК. Здесь требуется тесное сотрудничество между инициатором интеграции, региональными властями, научным сообществом и представителями вузов. Например, в соответствии с принятой в июне 2013 г. «Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 г.» в регионе предполагается создание агропищевого кластера — организационно-экономической основы для ускоренного развития местного агропромышленного комплекса и пищевой промышленности. В качестве основы плана организации кластера предлагается следующий перечень этапов.

1. Сформировать рабочую группу по организации интегрированного объединения, определить источники финансирования, сроки и порядок её работы.

¹ Кундиус В.А. Кластерный подход в реализации стратегии инновационного развития АПК региона // Экономика региона. 2011. №4. С. 117–126.

² Керашев А.А., Байбекова Р.А. Организационно-экономические аспекты создания и эффективного функционирования вертикально-интегрированных формирований в АПК // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2007. №1. С. 195–197.

2. Обосновать цели и задачи формирования интегрированной структуры, концепцию и направления её развития с учётом государственной стратегии обеспечения продовольственной безопасности страны, стратегии социально-экономического развития региона.

3. Выявить экономически обоснованные, перспективные технологические и производственные связи между отраслями и конкретными предприятиями АПК.

4. Разработать предложения по созданию управляющего органа для интегрированной структуры.

5. Определить возможный состав участников интегрированной структуры и их роли.

6. Выбрать организационно-правовую форму объединения.

7. Сформулировать требования к возможным участникам интегрированной структуры.

8. Провести ревизию финансово-экономической и производственной деятельности возможных участников интегрированной структуры.

9. Определить условия успешного функционирования, препятствия создания интегрированной структуры, а также пути их преодоления.

10. Разработать технико-экономическое обоснование создания интегрированной структуры, в том числе механизма получения синергетического эффекта.

11. Разработать или предложить методики оценки эффективности деятельности интегрированной структуры.

12. Определить схему процесса интеграции предприятий и организаций.

13. Разработать нормативные документы, закрепляющие принципы и схемы взаимоотношений участников.

14. Сформировать механизм взаимодействия интегрированной структуры с региональными органами власти и определить возможности государственной поддержки.

15. Получить заключение антимонопольного органа.

16. Разработать и подписать договоры о создании интегрированной структуры.

Многие из указанных вопросов будут решаться проще, если на уровне региона имеется общая методическая разработка по формированию интегрированных объединений.

4.1.2. Организация сбыта и продвижение продукции в агропищевом кластере региона

Неразвитая рыночная инфраструктура является объективным фактором, препятствующим развитию агропромышленного комплекса Омской области. Сомнительно, что частные инвестиции будут направлены в те отрасли, в которых затруднён сбыт продукции. В то же время мировая практика убедительно свидетельствует о том, что объединение региональных агропроизводителей и агропереработчиков на условиях кластерного сотрудничества имеет неоспоримые преимущества, в том числе в сфере маркетинга.

С учётом проведённого анализа основных проблем Омской области в сфере сбыта и продвижения продукции¹, а также позитивного зарубежного опыта кооперационно-кластерного взаимодействия агропроизводителей авторы исследования считают перспективным образование на территории региона агропищевого кластера. Территориально близкие фермерские хозяйства могут объединяться в кооперативы для решения общих задач, таких как:

- заготовка кормов;
- оптовый закуп с/х оборудования, машин;
- оптовый закуп элитных семян и поголовья животных;
- обработка полей от вредителей;
- организация перерабатывающего производства и т. д.

При этом одно фермерское хозяйство может состоять в нескольких разнопрофильных кооперативах (например, занимающихся производством молока, мяса кроликов, мяса птиц, мяса КРС, овощей, ягод, лекарственных трав и т. д.).

Кооперативам, в свою очередь, выгодно объединяться для организации предприятия по переработке сырья в конечный продукт и его реализации (рис. 4.3). Таким образом, кооперативы, а, следовательно, и фермерские хозяйства становятся совладельцами перерабатывающих предприятий и получают большую часть прибыли от реализации конечного продукта.

¹ См. более подробно: Алешенко О.А., Алешенко В.В. Стимулирование сбыта и продвижение продукции в агропищевом кластере (на примере Омской области) // Вестник СибАДИ. 2013. Вып. 6 (34).

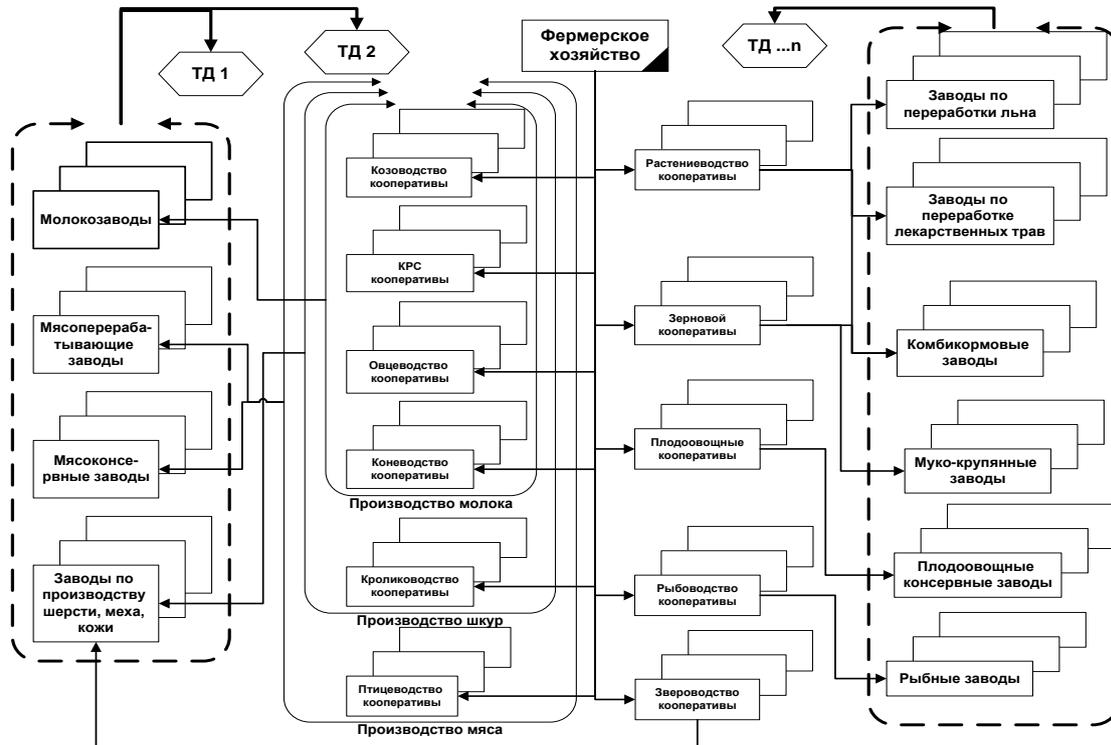


Рис. 4.3. Схема кооперативно-кластерного взаимодействия агропроизводителей

Так как у фермерских хозяйств отсутствуют в достаточном количестве финансовые ресурсы на организацию производства, то можно использовать механизмы государственно-частного партнёрства.

Например, по завершению окупаемости производства государство может выйти из состава акционеров предприятия. Необходимо рассмотреть также вопрос о строительстве специализированных складов, овощехранилищ, элеваторов, холодильных и морозильных установок для хранения готовой продукции. Здесь можно пойти также по пути государственно-частного партнёрства. Совладельцами данных объектов должны стать сельхозкооперативы и государственные инвестиционные фонды.

Предприятия, занимающиеся производством разных продуктов питания, могут объединяться в Торговые дома (далее ТД), для организации продвижения и продажи своей продукции. Чем больше ассортимент продукции ТД, тем больше у него преимуществ на рынке. Для магазинов современного формата важно найти поставщика, который может предложить большой ассортимент и осуществлять регулярные поставки свежей продукции. Торговый дом — это сбытовая компания по найму. Он имеет свой автопарк специализированных машин для осуществления логистики, а также специализированные машины для осуществления передвижной торговли. В ТД работают наёмные работники. Основная часть прибыли, от реализации продукции идёт акционерам и небольшая доля на погашения затрат на осуществление текущей деятельности Торгового дома.

ТД осуществляет всю маркетинговую и рекламную деятельность: проводит маркетинговые исследования, выявляет спрос потребителей, разрабатывает новые продукты и торговые марки. Необходимо регулярно проводить работу с врачами, работающими в омских медицинских учреждениях, по продвижению экологически чистых, полезных, качественных продуктов, произведённых в омском регионе под общей торговой маркой.

В начале своей деятельности ТД неизбежно столкнется с трудностями поставки продукции в сетевые магазины, поэтому целесообразнее начать сбытовую деятельность с мобильных точек (с холодильным и морозильным оборудованием), в том числе на популярных среди омичей губернаторских ярмарках. Пере-

движная торговая точка может эффективно работать на оживлённых улицах и в отдалённых районах с отсутствием конкурентов, в исторически охраняемых зонах, где строительство запрещено. И при этом не требуется подключения к водопроводу и иным инженерным сетям, как с владельцев стационарных объектов. Со временем сеть мобильных торговых точек начнёт конкурировать по ряду позиций с сетевыми магазинами. Оценив конкуренцию, руководство данных компаний станет более гибким при переговорах с поставщиками продукции местного производства. Подобную сбытовую стратегию возможно применять и в других регионах России.

4.2. Механизмы государственной поддержки инвестиционной деятельности в сфере агропроизводства и агропереработки

Можно лишь отчасти согласиться с тем, что именно государство формирует инструментарий, направленный на улучшение инвестиционного климата в сфере сельского хозяйства¹. По мнению авторов, в решении данной проблемы должны принимать активное участие все заинтересованные стороны путём чёткого обоснования своих бизнес-идей, кооперации и налаживания диалога с властями.

Крупным инвесторам нужна не столько поддержка государства, сколько взаимоотношения с ним в форме частно-государственного партнёрства и наличие нормативно-правовой базы, позволяющей оптимизировать налоговые затраты, использовать другие преимущества размещения агропромышленных, бытовых предприятий на территории региона или конкретного муниципального района. Представляется, что организационно-экономический механизм по привлечению инвестиций в сельское хозяйство включает в себя совокупность организационных и экономических мер государственной поддержки АПК (рис. 4.4).

¹ Фарниева И.Т., Ходова З.У. Инвестиции как базовая составляющая организационно-экономического механизма управления АПК в системе АПК РСО-Алания // Известия Горского государственного аграрного университета. 2011. Т. 48. № 1. С. 274–279.

В части привлечения крупных инвестиций господдержка должна быть направлена, прежде всего, на формирование благоприятных условий для создания предприятий и организаций на территории региона. Вложения инвесторов являются следствием эффективной работы всего ОЭМ. То есть этот механизм не должен быть нацелен на «выбивание» денег, в том числе путём административного давления.

У инвесторов должна возникнуть объективная убежденность в целесообразности вложений в сельское хозяйство на территории региона. А для этого экономика и территории муниципальных районов должны быть развиты во всех аспектах. Это касается:

- наличия жителей в сельской местности, не обязательно с аграрным образованием, их можно научить работать в агропромышленной сфере, но для них определяющим фактором выступает уровень жизни на селе в широком понимании этого слова;

- стоимости энергоносителей;

- инфраструктуры: дорог, инженерных коммуникаций, сотовой связи и т. д.;

- иных факторов, рассмотренных во втором разделе данного исследования.

В этом отношении именно региональные власти, как носители социальной задачи, должны равномерно развивать территории региона, что важно также с позиции экономической безопасности: пустующие земли в перспективе могут быть заняты мигрантами. Непосредственно государственная поддержка в виде дополнительных инвестиций более нужна малым и средним компаниям. Так, в 2010 г. в регионе начала действовать система грантовой поддержки начинающего и развивающегося бизнеса.

К основным инструментам поддержки малого предпринимательства в Омской области относятся различного рода субсидии на возмещение части процентов по кредитам, лизинговых платежей, затрат на участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях за пределами региона и др.¹ В регионе создан такой элемент предпринимательской инфраструктуры, как Омский региональный фонд поддержки и развития предпринимательства, предоставляющий поручительства по кредитным договорам,

¹ Виды субсидий // Министерство экономики Омской области [сайт]. URL: <http://mec.omskportal.ru> (дата обращения: 26.09.2013).

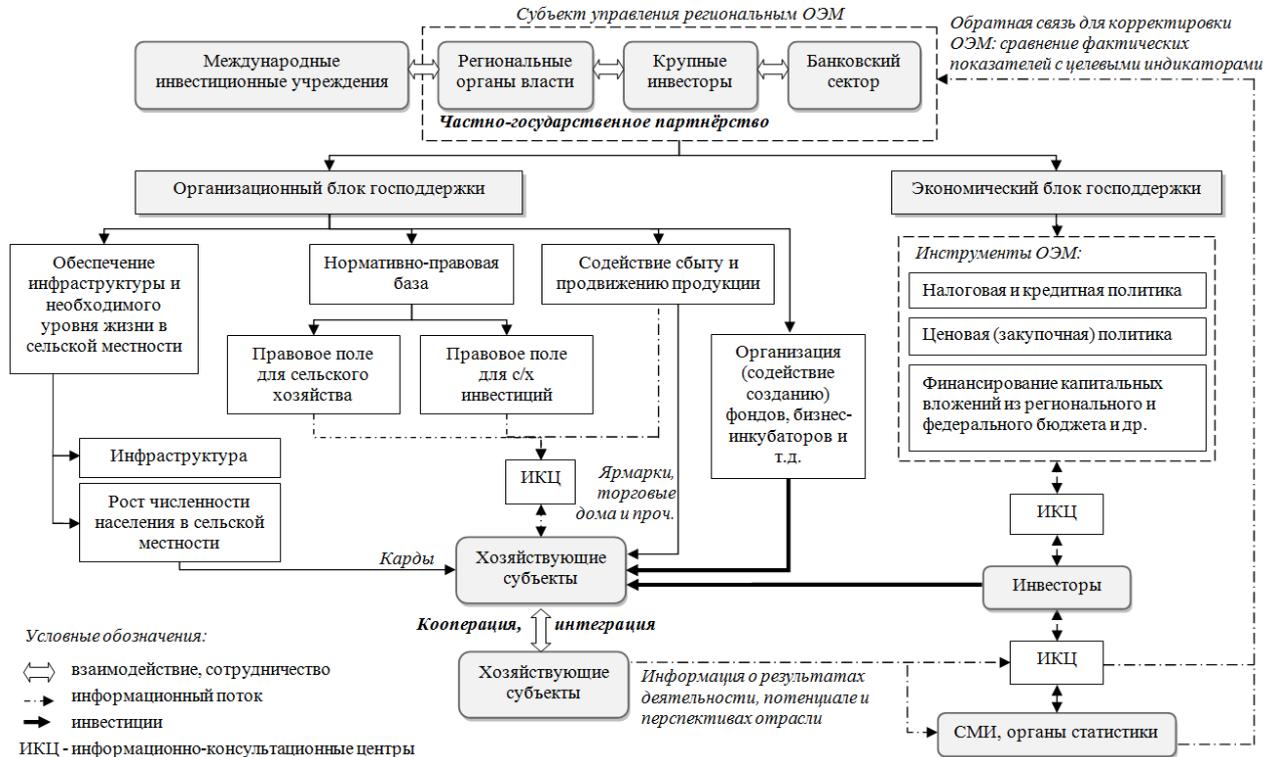


Рис. 4.4. Место и формы господдержки в ОЭМ привлечения инвестиций в сельское хозяйство

микрофинансовые займы, гранты. Государственное учреждение Омской области «Омский региональный бизнес-инкубатор» предоставляет офисные помещения в аренду субъектам малого предпринимательства, предлагает обучающие программы, консультации. Евро Инфо корреспондентский центр содействует установлению контактов и связей между малыми и средними предпринимательскими структурами стран Европейского Союза и России.

Важные условия эффективности ОЭМ — его информационная открытость, гибкость, скорость реакции на обратную связь, возможность быстрой корректировки действующих мер, отказа от одних инструментов и включения других. Для этого, помимо снижения бюрократических барьеров, необходима развитая система информационно-консультационных центров (ИКЦ) и иных информационных площадок. В 2011 г. на базе Омского регионального фонда поддержки и развития малого предпринимательства создан call-центр. Предпринимателям оказываются консультативные услуги в части налогообложения, бухгалтерского учёта и юридического сопровождения, ИКЦ создаются в муниципальных районах. Информация о мерах господдержки и нормативно-правовой базе в сельском хозяйстве представлена на портале правительства Омской области (<http://www.omskportal.ru>), инвестиционном портале Сибирского федерального округа¹ и иных ресурсах. Проблема заключается в том, что эту информацию нужно искать и собирать буквально по крупицам. Создание единой актуализируемой информационной площадки позволит получать сведения о результативности мер государственной поддержки и ОЭМ по привлечению инвестиций в сельское хозяйство более оперативно.

Кроме того, такие площадки могут информировать потенциальных инвесторов об инвестиционной активности и реализуемых проектах на территории региона. Так, в 2013 г. в Омской области реализуются и уже реализовано более 10 крупных инвестиционных проектов по переработке сельхозпродукции, овощеводству, птицеводству и мелиорации. До конца года в развитие

¹ Меры поддержки инвестиционной деятельности // Инвестиционный портал Сибирского федерального округа [сайт]. URL: <http://www.invsib.ru/omsk/mery-podderzhki-investicionnoi-deyatelnosti/> (дата обращения 09.10.2013).

агропромышленного комплекса региона будет вложено более 3 млрд рублей. Один из наиболее крупных инвестиционных проектов следующего года — строительство агрологистической перевалочной базы для сортировки и фасовки овощей, а также по приёмке и отправке зерновых и масличных культур с годовым оборотом 100 тыс. тонн¹.

Ранее в данном исследовании было выдвинуто положение, по которому инвесторы в большей степени заинтересованы в размещении предприятий на территориях с высоким природно-климатическим и ресурсно-инфраструктурным потенциалом, но с невысоким уровнем предпринимательской активности, иначе — с низким уровнем конкуренции. С другой стороны, одна из задач региональных властей, как было отмечено, — равномерное развитие муниципальных районов. Однако в условиях ограниченных ресурсов можно предложить в первую очередь направлять их усилия именно на указанные территории.

Подводя итог вышеизложенному, можно ещё раз отметить, насколько обширен перечень вопросов, связанных с организацией экономической деятельности в сельском хозяйстве, и конечно, в данном исследовании внимание было уделено лишь некоторым из них. Агропромышленный комплекс выступает одним из ключевых элементов экономики, поскольку обеспечивает жизнедеятельность населения регионов и страны. А формирование и использование организационно-экономического механизма направляет усилия участников этого процесса по осмысленному вектору развития.

Среди сторон, заинтересованных в развитии сельского хозяйства региона, следует выделить субъект управления, который включает региональные власти и «крупные» инвесторы. Банковский сектор здесь больше выступает как инфраструктурный элемент. Деятельность этих субъектов должна быть направлена на поддержку создания и развития сельскохозяйственных предприятий и организаций, обеспечение информационной и конкурентной среды на сельскохозяйственном рынке, стимулирование сбыта и продвижение продукции.

¹ Перечень реализуемых инвестиционных проектов Омской области // Омская губерния [сайт]. URL: <http://msh.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MSH/celev/invest.html> (дата обращения: 09.10.2013).

Усиление конкуренции в эпоху глобализации требует быстрого внедрения новых, более эффективных способов взаимодействия предприятий и организаций АПК, тем более что имеется множество апробированных теоретических и практических разработок на эту тематику. Организация интегрированных структур в сельском хозяйстве может существенно повысить эффективность, конкурентоспособность и, следовательно, инвестиционную привлекательность входящих в него отраслей. В числе интегрированных структур в АПК особую роль играют кластерные образования, так как позволяют объединяться крупным и малым предприятиям. При этом крупные компании выступают локомотивами роста, а среди малых фирм остаётся конкурентная среда, мотивирующая их на оптимизацию своей деятельности и повышению качества продукции. Малым и средним компаниям целесообразно кооперироваться также в процессе продвижения своей продукции. Это поможет разделить затраты на маркетинговые мероприятия среди участников агропищевого кластера, в том числе с помощью создания торговых домов. Реализация идеи объединения агропроизводителей и агропереработчиков субъекта РФ на условиях кластерного сотрудничества будет способствовать продвижению региональной продукции агропищевого кластера на местном, российском и зарубежных рынках, повышению объёмов и качества выпускаемой продукции, росту эффективности регионального агропроизводства.

Государственную поддержку инвестиционной деятельности и сельскохозяйственных предприятий предлагается понимать довольно широко, как комплекс мер организационного и экономического характера. Крупные инвесторы взаимодействуют с органами власти на условиях частно-государственного партнерства, а малые и средние — непосредственно нуждаются в финансовой поддержке. Эти потребности пересекаются с социальными задачами региональных властей по равномерному развитию территорий региона. В результате моделирования взаимосвязей между указанными субъектами была обоснована необходимость развития инфраструктуры, обеспечения достойного уровня жизни на селе, создания единой информационной площадки для агропроизводственного сектора, что позволит привлечь в эту сферу экономики дополнительные инвестиции.