

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ АГРОПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Д.С. Линиченко

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет), Челябинский филиал, г. Челябинск, Россия*

В условиях недостаточной эффективности отечественных агропредприятий и нехватки инвестиций, сдерживающих их развитие, необходим поиск внутренних механизмов повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. Автор рассматривает в качестве такого механизма организацию партнерских отношений в форме агропромышленной интеграции. Такие отношения основаны на организации тесных и долгосрочных хозяйственных связей в агробизнесе, предопределяющие возможность взаимовыгодного сотрудничества, в результате которого достигается увеличение инвестиционного потенциала предприятий – участников партнерства за счет наращивания таких элементов внутренней стоимости компании, как клиентский, ресурсный и финансовый капитал. Клиентский капитал рассматривается как нематериальный актив аграрного хозяйства, который подразумевает систему капитальных, надежных, долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений. Результатом этих взаимоотношений выступает уверенность в том, что потребители будут отдавать свое предпочтение данному хозяйству. Финансовый капитал представлен как финансовые ресурсы агрохозяйства, задействованные в хозяйственный оборот и приносящие доход от этого оборота.

Партнерские отношения представлены в виде особой, составной части хозяйственной деятельности аграрных хозяйств. Выявлены тенденции инновационного развития и сформулированы проблемы внедрения нововведений в аграрном секторе национальной экономики, выявлены основные теоретические и практические подходы к формированию и реализации инновационного потенциала агропромышленных хозяйств. В рамках агропромышленной интеграции автор предлагает проекты стратегического партнерства предприятий земледелия, растениеводства, кормопроизводства и животноводства, реализация которых совместными усилиями направлена на экономический подъем разнопрофильных аграрных хозяйств. Интеграционные проекты на основе партнерских отношений сопровождаются описанием различных экономических эффектов, которые возникают в агропредприятиях, связанных хозяйственной деятельностью.

Ключевые слова: АПК, управление конкурентоспособностью предприятий, партнерство, интеграционная структура, управление стоимостью предприятий, управление инвестиционной привлекательностью предприятий.

Одной из приоритетных задач Правительства РФ является развитие сельского хозяйства. Масштабы государственной поддержки отечественных аграриев неуклонно наращиваются. Тем не менее, пока современное состояние отечественных агропромышленных предприятий не характеризуется как стабильное, а деятельность их недостаточна эффективна. Многие агропредприятия убыточны, многие ликвидируются. При этом на отечественном рынке наблюдается дефицит основных молочных и мясных продуктов собственного производства. В условиях нестабильности политической и экономической ситуации в стране, в том числе негативного влияния западных санкций, в целях обеспечения продовольственной безопасности России необходимо применение новых подходов, направленных на усиление конкурентных преимуществ отечественных аграриев.

Как утверждают многие ученые и специалисты, одним из главных индикаторов инвестиционной привлекательности и, как следствие, конкурентоспособности предприятия является превы-

шение его внутренней стоимости над рыночной. Специалисты утверждают, это говорит о том, что стоимость предприятия на определенный момент времени недооценена рынком и указывает на наличие потенциала ее роста, что обеспечивает приток инвестиций [1].

Сущность понятия внутренней стоимости предприятия исследовалась в трудах Гитмана Л., Джонка М. [2], У. Шарпа, Г. Александера, Д. Бейли [8], Л. Эдвинссона [9], Федотовой М.А. [7], Ахтямова М.К., Гончар Е.А. [1] и многих других [4, 5, 10–20]. Близко к точке зрения автора представление о внутренней стоимости предприятия Ахтямова М.К., Гончар Е.А. [1], отличительными особенностями которой (рис. 1) от базовой модели рыночной стоимости компании Л. Эдвинссона являются следующие. Помимо финансового и интеллектуального капитала в первом уровне иерархии добавлен рыночный капитал, полагая, что эти компоненты также вносят свой неоспоримый вклад во внутреннюю стоимость предприятия. Рыночный капитал в модели Л. Эдвинссона присут-



Рис. 1. Декомпозиция внутренней стоимости предприятия [1]

ствуется, однако в составе структурного капитала, входящего в интеллектуальный капитал, и называется он там – клиентский капитал. Здесь авторы вносят уточнения:

1. Рыночный капитал понятие более широкое, чем клиентский капитал. Клиентский капитал образуется за счет клиентской базы (покупатели и заказчики). Тогда как немаловажное значение имеет названный нами ресурсный капитал (снабженческий), который связан с партнерством с поставщиками, подрядчиками и инвесторами. Ресурсный капитал мы подразделяем на материально-ресурсный и инвестиционно-ресурсный, и оба эти элемента связывают с рыночными преимуществами промышленного предприятия [1].

2. Очевидно, что рыночный капитал не должен рассматриваться в составе интеллектуального капитала, учитывая особую природу последнего. Его следует рассматривать как самостоятельный компонент, вкладывающий наработанные предприятием рыночные возможности во внутреннюю стоимость предприятия [1].

Создание условий для развития кормопроизводства тесно связано с развитием земледелия, растениеводства, животноводства и сельскохозяйственной биотехнологической промышленности. Развитие земледелия, растениеводства и животноводства создает условия для развития кормопроизводства, что реализуется в следующих взаимосвязях.

Повышение эффективности и уровня развития земледелия предопределяет повышение плодородия почв, сельскохозяйственных угодий, что окажет непосредственное влияние на урожайность сельскохозяйственных и кормовых культур и их питательную ценность. Повышение урожайности сельскохозяйственных и кормовых культур способствует повышению объемов кормопроизводства и повышению качества кормов. Повышение качества кормов предопределяет повышение про-

дуктивности животноводства и снижение себестоимости животноводческой продукции за счет обеспечения в связи с этим повышения усвояемости кормов и таким образом снижения затрат на корма. Снижение себестоимости продукции животноводства предопределяет снижение цен на отечественную сельскохозяйственную продукцию и повышение ее конкурентоспособности. Все это направлено на создание условий для повышения эффективности и уровня развития животноводства. С развитием животноводства повышается спрос на корма, что в этом аспекте также создает условия для развития кормопроизводства и, как следствие, растениеводства и земледелия [3] (рис. 2).

Запуску этого цикла взаимосвязанных положительных следствий в отечественном АПК препятствует низкая эффективность агропредприятий и недостаточная сбалансированность их работы. Поэтому необходимыми условиями развития АПК, где центральное место занимает кормопроизводство, является создание комплексной интеграции предприятий отраслей земледелия, растениеводства и животноводства и привлечение инвестиций в эту интегрированную структуру. В качестве приоритетных инвестиционных проектов целесообразно рассматривать проект по мелиорации земель, проект по созданию культурных пастбищ и проект по расширению сферы применения сельскохозяйственной биотехнологической продукции [3].

В условиях недостаточности инвестиций для отечественного агробизнеса, приток которых сдерживается по большей части низкой стоимостью агропредприятий, необходим поиск внутренних механизмов повышения конкурентоспособности и, как следствие, инвестиционной привлекательности в целях создания условий для дальнейшего развития. Таким механизмом может выступать организация партнерских отношений в агро-



Рис. 2. Эффективность кормопроизводства в системе управления развитием отраслей АПК [3]

бизнесе, посредством которых можно обеспечить агропредприятия условно-постоянным в долгосрочной перспективе клиентским капиталом, и наращиванием других компонентов внутренней стоимости компаний. Для этого следует исходить из особенностей хозяйственных связей в агробизнесе, найти точки пересечения интересов и создать условия для формирования взаимно-общего клиентского капитала.

Как верно замечают Л.А. Ильина, Л.Д. Орлова, в какой бы форме интеграция не осуществлялась, становится очевидным, что процесс формирования интегрированных структур закономерен и экономически целесообразен, так как в них складывается замкнутый цикл «производство – переработка – продажа», достигается экономия на масштабе сферы деятельности и разнообразии продукции [6].

Для оценки инвестиционного потенциала участников партнерства в агробизнесе, являющегося индикатором повышения конкурентоспособности, произведем моделирование показателей оценки стоимости клиентского капитала, ресурсного капитала и связанного с ними финансового капитала.

Стоимость клиентского капитала целесообразно оценивать как экономическую выгоду от партнерства в форме агропромышленной интеграции за счет снижения затрат на сбыт таких как затраты на маркетинг и рекламу:

$$KK = \left(\frac{Z_0^{сбыт}}{V_0^{продаж}} - \frac{Z_1^{сбыт}}{V_1^{продаж}} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \quad (1)$$

где KK – стоимость клиентского капитала, руб.; $Z_0^{сбыт}$ – среднегодовые затраты на сбыт до организации партнерства, руб.; $Z_1^{сбыт}$ – среднегодовые

затраты на сбыт после организации партнерства, руб.; $V_0^{продаж}$ – среднегодовой объем продаж до организации партнерства, т; $V_1^{продаж}$ – среднегодовой объем продаж после организации партнерства, т.; $V_{партн}^{продаж}$ – среднегодовой объем продаж участникам партнерства, т.

Проведем факторный анализ показателя «стоимость клиентского капитала» с помощью коэффициентов эластичности:

1. Исследуем зависимость стоимости клиентского капитала от среднегодовых затрат на сбыт до организации партнерства:

$$E_{Z_0^{сбыт}}^{KK} = \left(\frac{1}{V_0^{продаж}} - \frac{Z_1^{сбыт}}{V_1^{продаж}} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \quad (2)$$

При увеличении среднегодовых затрат на сбыт до организации партнерства на 1 % стоимость клиентского капитала увеличивается на

$$\left[\left(\frac{1}{V_0^{продаж}} - \frac{Z_1^{сбыт}}{V_1^{продаж}} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \right] \%$$

2. Исследуем зависимость стоимости клиентского капитала от среднегодовых затрат на сбыт после организации партнерства:

$$E_{Z_1^{сбыт}}^{KK} = \left(\frac{Z_0^{сбыт}}{V_0^{продаж}} - \frac{1}{V_1^{продаж}} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \quad (3)$$

При увеличении среднегодовых затрат на сбыт после организации партнерства на 1 % стоимость клиентского капитала увеличивается на

$$\left[\left(\frac{Z_0^{сбыт}}{V_0^{продаж}} - \frac{1}{V_1^{продаж}} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \right] \%$$

3. Исследуем зависимость стоимости клиентского капитала от среднегодового объема продаж до организации партнерства:

$$E_{V_0^{продаж}}^{KK} = - \left(\frac{z_0^{сбыт}}{(V_0^{продаж})^2} + \frac{z_1^{сбыт}}{V_1^{продаж}} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \quad (4)$$

При увеличении среднегодового объема продаж до организации партнерства на 1 % стоимость клиентского капитала уменьшается на

$$\left[\left(\frac{z_0^{сбыт}}{(V_0^{продаж})^2} + \frac{z_1^{сбыт}}{V_1^{продаж}} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \right] \%$$

4. Исследуем зависимость стоимости клиентского капитала от среднегодового объема продаж после организации партнерства:

$$E_{V_1^{продаж}}^{KK} = - \left(\frac{z_0^{сбыт}}{V_0^{продаж}} \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{(V_1^{продаж})^2} - \frac{z_1^{сбыт}}{(V_1^{продаж})^2} \right) \times V_{партн}^{продаж} \times V_{партн}^{продаж} \quad (5)$$

При увеличении среднегодового объема продаж после организации партнерства на 1 % стоимость клиентского капитала уменьшается на

$$\left[\frac{z_0^{сбыт}}{V_0^{продаж}} \times V_{партн}^{продаж} \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{(V_1^{продаж})^2} - \frac{z_1^{сбыт}}{(V_1^{продаж})^2} \right] \times V_{партн}^{продаж} \times V_{партн}^{продаж} \times 2\%$$

Проведем факторный анализ показателя «стоимость клиентского капитала» с помощью коэффициентов эластичности.

5. Исследуем зависимость стоимости клиентского капитала от среднегодового объема продаж участникам партнерства:

$$E_{V_{партн}^{продаж}}^{KK} = 2 \times \left(\frac{z_0^{сбыт}}{V_0^{продаж}} - \frac{z_1^{сбыт}}{V_1^{продаж}} \right) \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \quad (6)$$

При увеличении среднегодового объема продаж участникам партнерства на 1 % стоимость клиентского капитала увеличивается на

$$\left[2 \times \left(\frac{z_0^{сбыт}}{V_0^{продаж}} - \frac{z_1^{сбыт}}{V_1^{продаж}} \right) \times \frac{V_{партн}^{продаж}}{V_1^{продаж}} \right] \%$$

Стоимость ресурсного капитала целесообразно оценивать как экономическую выгоду от партнерства в форме агропромышленной интеграции за счет снижения закупочных цен:

$$Pec.K = \left(C_{рын}^{зак} - C_{партн}^{зак} \right) \times V_{партн}^{зак} \times \frac{V_{партн}^{зак}}{V_1^{зак}} \quad (7)$$

где $Pec.K$ – стоимость ресурсного капитала, руб.; $C_{рын}^{зак}$ – рыночные закупочные цены, руб.; $C_{партн}^{зак}$ – цены партнеров, руб.; $V_{партн}^{зак}$ – среднегодовой объем закупок от партнеров, т; $V_1^{зак}$ – общий среднегодовой объем закупок после организации партнерства, т.

Проведем факторный анализ показателя «стоимость ресурсного капитала» с помощью коэффициентов эластичности:

1. Исследуем зависимость стоимости ресурсного капитала от рыночных закупочных цен:

$$E_{C_{рын}^{зак}}^{Pec.K} = \left(1 - C_{партн}^{зак} \right) \times V_{партн}^{зак} \times \frac{V_{партн}^{зак}}{V_1^{зак}} \quad (8)$$

При увеличении рыночных закупочных цен на 1 % стоимость клиентского капитала увеличивается на

$$\left[\left(1 - C_{партн}^{зак} \right) \times V_{партн}^{зак} \times \frac{V_{партн}^{зак}}{V_1^{зак}} \right] \%$$

2. Исследуем зависимость стоимости ресурсного капитала от цены партнеров:

$$E_{C_{партн}^{зак}}^{Pec.K} = \left(C_{рын}^{зак} - 1 \right) \times V_{партн}^{зак} \times \frac{V_{партн}^{зак}}{V_1^{зак}} \quad (9)$$

При увеличении цены партнеров на 1 % стоимость клиентского капитала увеличивается на

$$\left[\left(C_{рын}^{зак} - 1 \right) \times V_{партн}^{зак} \times \frac{V_{партн}^{зак}}{V_1^{зак}} \right] \%$$

3. Исследуем зависимость стоимости ресурсного капитала от среднегодового объема закупок от партнеров:

$$E_{V_{партн}^{зак}}^{Pec.K} = 2 \times \left(C_{рын}^{зак} - C_{партн}^{зак} \right) \times \frac{V_{партн}^{зак}}{V_1^{зак}} \quad (10)$$

При увеличении среднегодового объема закупок на 1 % стоимость клиентского капитала увеличивается на

$$\left[2 \times \left(C_{рын}^{зак} - C_{партн}^{зак} \right) \times \frac{V_{партн}^{зак}}{V_1^{зак}} \right] \%$$

4. Исследуем зависимость стоимости ресурсного капитала от общего среднегодового объема закупок после организации партнерства:

$$E_{V_1^{зак}}^{Pec.K} = - \left(C_{рын}^{зак} - C_{партн}^{зак} \right) \times V_{партн}^{зак} \times \frac{V_{партн}^{зак}}{(V_1^{зак})^2} \quad (11)$$

При увеличении общего среднегодового объема закупок после организации партнерства на 1 % стоимость клиентского капитала уменьшается на

$$\left[\left(C_{рын}^{зак} - C_{партн}^{зак} \right) \times V_{партн}^{зак} \times \frac{V_{партн}^{зак}}{(V_1^{зак})^2} \right] \%$$

Ресурсы в виде полученной экономии от владения клиентским и ресурсным капиталом будут использоваться как оборотный капитал в хозяйственной деятельности участников партнерства, поэтому надо полагать, что доход на инвестированный оборотный капитал в хозяйственную деятельность предприятий будет представлять собой стоимость финансового капитала (рис. 3):

$$ФК = R \times (KK + Pec.K) \quad (12)$$

где $ФК$ – стоимость финансового капитала, руб.; KK – стоимость клиентского капитала, руб.; $Pec.K$ – стоимость ресурсного капитала, руб.; R – рентабельность деятельности предприятия.

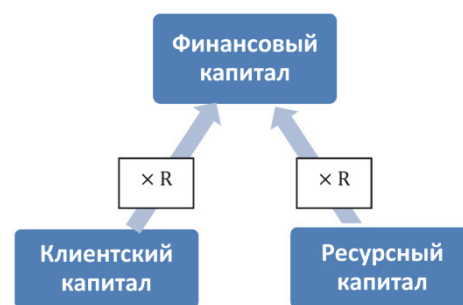


Рис. 3. Формирование финансового капитала предприятий – участников партнерства

На основании выше представленных моделей можно представить модель прироста внутренней стоимости предприятия – участника партнерства, представляющую собой сумму стоимости клиентского, ресурсного и финансового капитала:

$$\Delta BK = KK + \text{Рес.}K + \text{ФК}. \quad (13)$$

где ΔBK – прирост внутренней стоимости предприятия – участника партнерства, руб.

Прирост внутренней стоимости предприятия следует рассматривать как потенциал роста рыночной стоимости предприятия, выступающий как индикатор повышения инвестиционной привлекательности и как следствие индикатор повышения конкурентоспособности предприятий – участников партнерства. Модель оценки интегрального показателя инвестиционного потенциала агропромышленной интегрированной структуры выглядит следующим образом:

$$\Delta BK_{\text{инт}} = \sum_{n=2}^m \Delta BK_n. \quad (14)$$

где $\Delta BK_{\text{инт}}$ – интегральный инвестиционный показатель агропромышленной интегрированной структуры, руб.; n – предприятие-партнер агропромышленной интегрированной структуры; m – количество предприятий-партнеров агропромышленной интегрированной структуры.

В заключение обозначим полученные результаты, содержащие элементы научной новизны.

1. Разработана методика оценки стоимости клиентского, ресурсного и финансового капитала, формирующихся в результате организации партнерских отношений в форме агропромышленной интеграции.

2. Разработана методика оценки инвестиционного потенциала предприятий – участников партнерства и интегрального инвестиционного потенциала агропромышленной интегрированной структуры по показателю прироста внутренней стоимости предприятия. Под инвестиционным потенциалом в данном случае понимается потенциал роста внутренней стоимости предприятия, который является индикатором повышения конкурентоспособности участников агропромышленной интегрированной структуры.

Применение предложенного методического инструментария позволит объективно оценить инвестиционный потенциал участников агропромышленной интеграции через прирост внутренней стоимости предприятий за счет увеличения клиентского, ресурсного и финансового капитала. Расчетные оценки инвестиционного потенциала предприятий позволят инвесторам делать объективные выводы об инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности участников партнерства.

Литература

1. Ахтямов, М.К. Оценка интеллектуального капитала организации как элемента внутренней стоимости предприятия / М.К. Ахтямов, Е.А.

Гончар, Н.В. Тихонова // Креативная экономика. – 2016. – Том 10, № 8. DOI: 10.18334/ce.10.8.35851

2. Гитман, Л. Основы инвестирования: пер. с англ. / Л. Гитман, М. Джонк. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.

3. Линиченко Д.С. Актуальные задачи повышения эффективности кормопроизводства в системе управления развитием агропредприятий / Д.С. Линиченко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-4 (53-4). – С. 664–668.

4. Ревуцкий, Л.Д. Виды и методические особенности определения стоимости предприятий на разных стадиях их экономического развития / Л.Д. Ревуцкий // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 3. – С. 34–41.

5. Ромицына, Г.А. Оценка стоимости бизнеса на основе модели факторов стоимости / Г.А. Ромицына, Г.С. Еремеева // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2016. – № 1 (7). – С. 282–284.

6. Управление интеграционными процессами в агропромышленном комплексе: монография / Л.А. Ильина, Л.Д. Орлова. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2011. – 240 с.

7. Федотова, М.А. Сколько стоит бизнес? / М.А. Федотова. – М.: Перспектива, 1996. – 103 с.

8. Шарп, У. Инвестиции: пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.

9. Эдвинссон, Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М., 1999. – С. 434.

10. Юрич, И.С. Совершенствование подходов к оценке стоимости компании // International scientific review. – 2016. – № 5 (15). – С. 54–58.

11. Becchetti L., Ciciretti R, Hasan I. Corporate Social Responsibility and Shareholder's Value: An Event Study Analysis: Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper. No. 2007-6. Atlanta, 2007.

12. Black F., Sholes M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy. – 1973. – № 3. – P. 637.

13. Bryce David, Useem Michael. The impact of outsourcing on company value // European Management Journal. – 1998. – Vol. 16, № 6, December.

14. Deshow P., Hatton E., Sloan R. Empirical assessment in residual income model // Journal of Accounting and Economic. 1999. – G. 26, p. 1.

15. Feltham, Gerald A., and James A. Ohlson, 1995, Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities // Contemporary Accounting Research 11, 689–731.

16. Ohlson J. Earnings? Book values and dividends in security valuation // Contemporary Accounting Research, 11, p. 661.

17. Ohlson, James A. A synthesis of security valuation theory and the role of dividends, cash flows,

and earnings // *Contemporary Accounting Research*. – 1990, 6, 648–676.

18. Ohlson, James A. *The theory of value and earnings, and an introduction to the Ball-Brown analysis* // *Contemporary Accounting Research*. – 1991, 7, 1–19.

19. Ohlson, James A. *Earnings, book values, and dividends in equity valuation: an empirical perspective* // *Contemporary Accounting Research*. – 2001, Vol. 18 No. 1, 2001.

20. *Revaluations of fixed assets and future firm performance: Evidence from the UK* // *Journal of Accounting and economics*, V. 26, p. 149.

Линиченко Дмитрий Сергеевич. Старший преподаватель, Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет) Челябинский филиал (г. Челябинск), 183974@rambler.ru

Поступила в редакцию 10 мая 2017 г.

DOI: 10.14529/em170308

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS FOR AGRO-ENTERPRISES BASED ON PARTNERSHIPS

D.S. Linichenko

*Financial University under the Government of the Russian Federation (Financial University),
Chelyabinsk Branch, Chelyabinsk, Russian Federation*

Under insufficient efficiency of domestic agribusinesses and lack of investments that hinder their development, it is necessary to search for internal mechanisms to increase investment attractiveness and competitiveness. The author considers that the organization of partner relations in the form of agro-industrial integration is the very mechanism. Such relations are based on the organization of close and long-term economic ties in agribusiness, which predetermine the possibility of mutually beneficial cooperation, as a result of which the investment potential of enterprises participating in the partnership is increased by building up such elements of the company internal value as customer equity, resource and financial capital. Customer equity is considered by the author as an intangible asset of agricultural economy, which implies the system of thorough, reliable, long-term, trusting and mutually beneficial relations. The result of these relationships is the belief that consumers will give their preference to this economy. The financial capital is presented by the author as financial resources of the agro-economy, involved in economic turnover and bringing in revenue from this turnover.

The partnership relations are presented in the form of a special, integral part of the economic activities of agrarian enterprises. The tendencies of innovative development are revealed and the problems of introduction of innovations in the agrarian sector of the national economy are formulated. The main theoretical and practical approaches to the formation and realization of the innovative potential of agro-industrial enterprises are identified. Within the framework of agro-industrial integration, the author proposes projects of strategic partnership of agricultural, crop, fodder production and livestock enterprises, the implementation of which is jointly aimed at economic recovery of diversified agrarian farms. The integration projects based on partnership relations are accompanied by a description of the various economic effects that arise in agribusinesses associated with economic activities.

Keywords: agriculture, management of competitiveness of enterprises, partnerships, integration structure, enterprise cost management, enterprise investment attractiveness management.

References

1. Akhtyamov M.K., Gonchar E.A., Tikhonova N.V. [Evaluation of the intellectual capital of the company as an element of the internal value of the enterprise]. *Kreativnaya ekonomika* [Creative Economy], 2016, vol. 10, no. 8. (in Russ.) DOI: 10.18334/ce.10.8.35851
2. Gitman L., Dzhonk M. *Osnovy investirovaniya* [Fundamentals of investment]. Transl. from Engl. Moscow, 1997. 1008 p.
3. Linichenko D.S. [Relevant objectives of increasing the efficiency of fodder production in the management system of agro-enterprise development]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economics and Entrepreneurship], 2014, no. 12-4 (53-4), pp. 664–668. (in Russ.)

4. Revutskiy L.D. [Types and methodological features of determining the value of enterprises at different stages of their economic development]. *Audit i finansovyy analiz* [Audit and financial analysis], 2009, no. 3, pp. 34–41. (in Russ.)
5. Romitsyna G.A., Ereemeeva G.S. [Estimation of business value on the basis of the model of cost factors]. *Aktual'nye napravleniya nauchnykh issledovaniy: ot teorii k praktike* [Actual directions of scientific research: from theory to practice], 2016, no. 1 (7), pp. 282–284. (in Russ.)
6. Il'ina L.A., Orlova L.D. *Upravlenie integratsionnymi protsessami v agropromyshlennom komplekse* [Management of integration processes in agribusiness]. Samara, 2011. 240 p.
7. Fedotova M.A. *Skol'ko stoit biznes?* [How much does a business cost?]. Moscow, 1996. 103 p.
8. Sharp U., Aleksander G., Beyli D. *Investitsii* [Investments]. Transl. from Engl. Moscow, 1998. 1028 p.
9. Edvinsson L., Meloun M. [Intellectual capital. Determination of the true value of the company]. *Novaya postindustrial'naya volna na Zapade. Antologiya* [A new post-industrial wave in the West. Anthology]. Moscow, 1999, p. 434. (in Russ.)
10. Yurich I.S. [Improving approaches to the valuation of the company]. *International scientific review*, 2016, no. 5 (15), pp. 54–58. (in Russ.)
11. Becchetti L., Ciceretti R., Hasan I. Corporate Social Responsibility and Shareholder's Value: An Event Study Analysis. *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper*. No. 2007-6. Atlanta, 2007.
12. Black F., Sholes M. The pricing of options and corporate liabilities. *Journal of Political Economy*, 1973, no. 3, p. 637.
13. Bryce David, Useem Michael. The impact of outsourcing on company value. *European Management Journal*, 1998, vol. 16, no. 6, December. DOI: 10.1016/S0263-2373(98)00040-1
14. Deshow P., Hatton E., Sloan R. Empirical accessment in residual income model. *Journal of Accounting and Economic*, 1999. G. 26, p. 1.
15. Feltham, Gerald A., and James A. Ohlson, 1995, Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemporary Accounting Research*, 11, 689–731. DOI: 10.1111/j.1911-3846.1995.tb00462.x
16. Ohlson J. Earnings? Book values and dividends in security valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11, p. 661.
17. Ohlson, James A. A synthesis of security valuation theory and the role of dividends, cash flows, and earnings. *Contemporary Accounting Research*, 1990, 6, 648–676. DOI: 10.1111/j.1911-3846.1990.tb00780.x
18. Ohlson, James A. The theory of value and earnings, and an introduction to the Ball-Brown analysis. *Contemporary Accounting Research*, 1991, 7, 1–19. DOI: 10.1111/j.1911-3846.1991.tb00831.x
19. Ohlson, James A. Earnings, book values, and dividends in equity valuation: an empirical perspective. *Contemporary Accounting Research*, 2001, Vol. 18, No. 1. DOI: 10.1506/7TPJ-RXQN-TQC7-FFAE
20. Revaluations of fixed assets and future firm performance: Evidence from the UK. *Journal of Accounting and economics*, V. 26, p. 149. DOI: /10.1016/S0165-4101(98)00040-8

Dmitriy S. Linichenko, Senior Lecturer, Federal State Educational Budgetary Institution of Higher Education “Financial University under the Government of the Russian Federation” (Financial University) Chelyabinsk Branch, Chelyabinsk, 183974@rambler.ru

Received 10 May 2017

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Линиченко, Д.С. Управление конкурентоспособностью агропредприятий на основе организации партнерских отношений / Д.С. Линиченко // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2017. – Т. 11, № 3. – С. 66–72. DOI: 10.14529/em170308

FOR CITATION

Linichenko D.S. Management of Competitiveness for Agro-Enterprises Based on Partnerships. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and Management*, 2017, vol. 11, no. 3, pp. 66–72. (in Russ.). DOI: 10.14529/em170308