

Научная статья

Original article

УДК 330.88

doi: 10.55186/2413046X_2023_8_7_317

**НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ АГРОХОЛДИНГА В ПРОЦЕССЕ
ЦЕНОВОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**SOME METHODOLOGICAL ASPECTS OF INTERACTION OF
AGRICULTURAL HOLDING ENTITIES IN THE PROCESS OF PRICE
MANAGEMENT**



Чернер Наталья Владимировна, доктор экономических наук, доцент, Зав. кафедрой «Международные аграрные рынки и внешнеэкономическая деятельность в АПК» ФГАОУВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации». г. Москва, E-mail: n.cherner@odin.mgimo.ru

Cherner Natalya V., Ph. D. (Economics), Assistant Professor of management department, Head of the Department of International agricultural markets and foreign economic activity in the agro-industrial complex FGAOUVO «Moscow State Institute of International Relations (University) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation», Moscow, E-mail: n.cherner@odin.mgimo.ru

Аннотация. В статье рассматриваются методологические подходы к обоснованию взаимодействий субъектов агрохолдингов и их экономического поведения с позиций сочетания, как рационального поведения, так и максимизации прибыли в аспекте ценового управления. В процессе решения задач научной работы используются материалы статистики и анализ литературы, в которой, представлены результаты исследований по

ценовому управлению в высокотехнологичных холдингах. Актуальность выполнения настоящего исследования обусловлена неудовлетворенностью объективного и субъективного спроса со стороны критически важных субъектов на методологическое обеспечение системы специализированных управляющих систем, осуществляющих формирование комплексных внутрихолдинговых и внутрифирменных ценовых управленческих решений.

Abstract. The article discusses methodological approaches to substantiating the interactions of agricultural holding entities and their economic behavior from the standpoint of combining both rational behavior and profit maximization in the aspect of price management. In the process of solving the tasks of scientific work, statistical materials and literature analysis are used, in which the results of research on price management in high-tech holdings are presented. The relevance of this study is due to the dissatisfaction of objective and subjective demand from critical subjects for methodological support of a system of specialized management systems that form complex intra-holding and intra-company price management decisions.

Ключевые слова: взаимодействие, ценовое управление, хозяйствующие субъекты агропромышленного комплекса

Keywords: interaction, price management, economic entities of the agro-industrial complex

Анализ взаимодействия субъектов агрохолдинга на текущем этапе их управления особенно важен для развития агропромышленного комплекса (АПК) в современных экономических условиях, поскольку выбор моделей взаимодействия при ценовом управлении в сельскохозяйственных организациях играет решающую роль, что может сильно повлиять на эффективность деятельности коммерческих структур и всего в целом агропромышленного комплекса [1]. Кроме того, актуальность исследования обусловлена текущими тенденциями, наблюдаемыми на

сельскохозяйственном рынке. Колебания цен в мировой и российской экономиках привели к нестабильности работы сельскохозяйственных предприятий, что вызывает их экономическую нестабильность. Поэтому существует острая необходимость во внедрении различных форм диверсификации ценового управления, чтобы минимизировать риски. Что, в свою очередь, требует разработки самой методологии взаимодействия субъектов агрохолдинга в процессе ценового управления.

То есть, на микро-, промежуточном и макроуровнях, среди соответствующих экономических субъектов, одной из наиболее важных областей управления является сфера взаимодействия на внутреннем рынке при производстве и реализации сельскохозяйственной продукции. Необходимым условием эффективного взаимодействия производителей сельскохозяйственной продукции в процессе ее переработки и реализации потребителям, является полный контроль над рынком сельхозпродукции [2] Таким образом, возникла концептуальная объяснительная проблема: либо организовать и внедрить единое представление цен при взаимодействии в рамках контракта, либо создать уникальный инструмент ценового управления для каждой программы. Поэтому в процессе взаимодействия внутри агропромышленного комплекса важно правильно интерпретировать управление ценами, как вопрос решения проблемы всех локальных или глобальных компенсационных планов. И необходимо отметить, что ее решения еще не рассматривались ни на практике, ни в теории, что еще раз доказывает ее актуальность. Агропромышленный характер хозяйства серьезно ограничивает сотрудничество внутри агропромышленного комплекса. Например, во время подготовки почвы требуется больше удобрений, а во время сбора урожая - больше технологий. Таким образом, спрос сельскохозяйственных предприятий на определенные виды товаров, техники и услуг колеблется сезонно, и во время сбора урожая закупочная цена ниже, чем весной, когда ранее заготовленные запасы. Любое

агропромышленное предприятие предоставляет и приобретает вещи, по крайней мере, в виде продуктов, логистических услуг, работ, результатов исследований и разработок. То есть феномен такого высокотехнологичного натурального производства может существовать только как абстрактное явление, так как все контракты с такими предприятиями носят денежный характер.

Под интерактивным методом управления в процессе ценового управления рекомендуется понимать общее системное представление системы управления и связанных с ней процессов управления на протяжении всего жизненного цикла системы управления - при общем возникновении и существовании самой системы ценового управления. Данная методология представляет собой концептуальное описание Системы управления среднего уровня (агропродовольственная отрасль) и микроуровня (разделена соответственно по виду экономической деятельности) в соответствии с классификатором ОКВЭД (версия 2020) Раздел А «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» и Раздел С «Обрабатывающие производства. 10. Производство пищевых продуктов». Отметим, что введенные определения базируются на тех, которые введены нормативно-методическими регламентами [2, 5].

Внутреннее взаимодействие в агрохолдинге в области ценового управления основано на интерпретации, структурировании и получении дизайнерских изображений основных компонентов научной базы и специализированных методов взаимодействия, установленных в агропромышленном комплексе. Алгоритм построения интерактивной системы ценового управления в агропромышленном комплексе основан на решении комплекса базовых научных задач, имеющих базовую и научную применимость, которые обеспечивают условия успешного функционирования агропромышленных холдингов, а именно:

- На основе анализа тенденций формирования и закономерностей функционирования агрохолдингов систематизировать методы выбора тренда и методы развития ценового взаимодействия сельскохозяйственных и промышленных холдингов;

- В управленческом звене агропромышленного комплекса систематически выявлять внутренние взаимодействия холдинга в области ценового управления и определять условия и модели их реализации.;

- Оценить переносимость и типичные области применения инструментов интеллектуального капитала - методологического инструмента, используемого в основном для изучения внутрихолдинговых взаимодействий;

- Предложить концептуальную интерпретацию внутренних и внешних взаимодействий в аспекте ценового управления, а также их требований, структурного облика, выбора концептуального метода и синтез;

- Разработать концептуальное объяснение механизма взаимодействия в аспекте ценового управления, связать методы его синтеза и декомпозиции с компонентами проекта;

- Сформировать системно-техническую интеграцию концепций и технологий для подтверждения внутренних взаимодействий в аспекте ценового управления при принятии решений по управлению ценами:

- Определить содержательную формулировку задач управления оптимизацией, формализацией и разработкой процедур и инструментов решения;

- произвести оценку ожидаемого экономического эффекта от внедрения разработки исследования.

Анализ источников, описывающих систему внутреннего взаимодействия в агрохолдинге в современных российских условиях, приводит нас к выводу об отсутствии научно обоснованной системы внутреннего взаимодействия компании в области управления ценами. Исходя

из этого, делается вывод о том, что в настоящее время существует потребность в методологии внутреннего взаимодействия членов агрохолдинга при ценовом управлении [3].

Следует также отметить, что в рамках взаимодействия между холдинговыми компаниями выделяется так называемое ценовое управление, которое незаменимо в рыночной экономике. Это относится, среди прочего, и к России, поскольку цена или условия аналогичных контрактов являются существенными в Гражданском кодексе Российской Федерации. Соответствующие органы управления могут и/или обязаны формировать решения по управлению ценами и реализовывать их в форме действий по управлению ценами [2].

Что касается сельскохозяйственной продукции, то ситуация сложнее, поскольку агрохолдинги не являются субъектом правоотношений в России, поэтому все контракты подписываются и исполняются от имени компаний-членов холдинга. Однако, поскольку влияние цены на состояние и результаты деятельности отдельных предприятий и всего холдинга очень важно, то невозможно поддерживать сферу управления ценами на уровне саморегулирования холдинга. Кроме того, интересы членов холдинговой компании часто вступают в противоречие с некоторыми целями самой холдинговой компании, не являющейся юридическим лицом, или арбитражными целями холдинговой компании [4].

То есть, можно сделать вывод, что основная проблема, в области исследования взаимодействия участников агрохолдинга, заключается в том, что невозможно увидеть, даже возникновение самих ошибок управления ценами, которые могут быть единичными или периодическими, так как на самом деле среда формирования управления ценами - это интуитивная и эмпирическая внутренняя среда управления холдингом. Таким образом, нынешняя экономическая система, которая формирует решения по управлению ценами, будет продолжать допускать катастрофические ошибки.

Эти ошибки, скорее всего, будут непредсказуемыми и не позволят их исправить, так как с помощью неправильных решений, возникает эффект домино.

Следовательно, необходима качественная методология взаимодействия между предприятиями в области управления ценами. Необходимо также отметить, что контрактные ценовые условия отдельных контрактов на поставку, подписанных и исполняемых участниками агрохолдинга, могут быть противоречивы или неточны, и они чреваты основными и множественными негативными последствиями для всего агрохолдинга и участвующих в нем компаний. Особенность рассматриваемой проблемной области заключается в том, что структура самого объекта управления не predetermined заранее, что требует его структуры и расположения. В рамках многоуровневого организованного рынка сельскохозяйственных активов полезно и возможно сделать так, чтобы взаимодействие внутри сельскохозяйственных активов обобщало особые условия взаимоотношений внутри сельскохозяйственных предприятий. Таким образом, была имитирована частично закрытая внутренняя рыночная среда. Далее, необходимо значительно усовершенствовать соответствующую систему внутренних маркетинговых отношений для владения сельскохозяйственной продукцией и сосредоточиться на всех этих отношениях, сохранив только двусторонние (коммерческие) соглашения о поставках, одним из участников которых должен быть продавец холдинга.

Соответственно подлежит эмулированию среда частично замкнутого внутрихолдингового рынка [6].

Следует также отметить, что различие уровней управленческой компетенции в области ценового управления при владении сельскохозяйственными землями может регулироваться с точки зрения юриспруденции. А это, требует также заключение и реализацию генерального соглашения о порядке заключения договоров поставки (с

обязательным участием дистрибьюторов компаний), участниками которого настоящим устанавливаются все предприятия, входящие в агрохолдинг, включая порядок определения ценовых условий на поставку сельскохозяйственной продукции.

В связи с вышесказанным, взаимодействие внутри агрохолдинга при ценовом управлении требует выделения четырех типов совместных управленческих задач, а именно:

- определения точки для сельскохозяйственного владения "цена предложения - цена продажи". Это задача условной векторной оптимизации, основанная на иерархических и детерминированных критериях эффективности;

- нахождения нечувствительных интервалов вблизи траектории наилучшей точки "котировки"

Эта задача представляет собой задачу оценки условной и обратной оценки нечувствительности объекта управления;

- оценки реализуемости оптимальной точечной траектории "цена снабжения – цена реализации" для предприятия – члена агрохолдинга. Эта задача представляет собой задачу проверки простой гипотезы по составному условию.

Анализируя выше сказанное можно сделать вывод о необходимости формирования методологии взаимодействия субъектов агрохолдинга в процессе ценового управления, что является также решением задачи холдинговой устойчивости в современных условиях хозяйствования.

Список источников

1. Баклаженко Г. Холдинговые отношения в АПК: теория и практика управления // АПК: экономика и управление. 2001, №11, с.298
2. Болотова, Ю.В. Правовое регулирование договорных отношений в сфере реализации сельскохозяйственной продукции. М.: Издательство МСХА, 2002. – 164 с.

3. Васильев К. А. Агропромышленная интеграция как базовое условие повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2013. № 11. С. 132-137
4. Советов П.М. Агропромышленная интеграция: концепции, механизмы, эффективность. — Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН. 2007. - 117 с.
5. Система ГОСТ 24 «Система технической документации на АСУ»
6. Чернер Н.В. Системное позиционирование ценового управления в высокотехнологичных промышленных холдингах. - Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2018. № 3. С. 89-92.

References

1. Baklazhenko G. Holdingovye otnosheniya v APK: teoriya i praktika upravleniya // APK: ekonomika i upravlenie. 2001, №11, s.298
2. Bolotova, YU.V. Pravovoe regulirovanie dogovornyh otnoshenij v sfere realizacii sel'skohozyajstvennoj produkcii. M.: Izdatel'stvo MSKHA, 2002. – 164 s.
3. Vasil'ev K. A. Agropromyshlennaya integraciya kak bazovoe uslovie povysheniya ekonomicheskoy effektivnosti sel'skohozyajstvennogo proizvodstva // Vestnik Altajskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. - 2013. № 11. S. 132-137
4. Sovetov P.M. Agropromyshlennaya integraciya: koncepcii, mekhanizmy, effektivnost'. — Apatity: Izd-vo Kol'skogo nauchnogo centra RAN. 2007. - 117 s.
5. Sistema GOST 24 «Sistema tekhnicheskoy dokumentacii na ASU»
6. CHerner N.V. Sistemnoe pozicionirovanie cenovogo upravleniya v vysokotekhnologichnyh promyshlennyh holdingah. - Aktual'nye problemy social'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii. 2018. № 3. S. 89-92.

Для цитирования: Чернер Н.В. Некоторые методологические аспекты взаимодействия субъектов агрохолдинга в процессе ценового управления //

Московский экономический журнал. № 7. 2023

Moscow economic journal. № 7. 2023

Московский экономический журнал. 2023. № 7.

URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-7-2023-5/>

© Чернер Н.В., 2023. *Московский экономический журнал, 2023, № 7.*