

Нестандартные методы финансирования сельскохозяйственных проектов на основе кооперации

Научный руководитель – Харитонов Николай Степанович

Рыкалин Артур Сергеевич

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра агроэкономики, Москва, Россия

E-mail: dzheri@yandex.ru

Вопрос финансового обеспечения деятельности сельскохозяйственных проектов в России, особенно малых и средних форм хозяйствования, по-прежнему актуален. Высокий уровень закредитованности отрасли, относительно низкая доходность, повышенные природные и конъюнктурные риски, продолжающаяся урбанизация, диспаритет цен и другие факторы делают сельскохозяйственные предприятия либо нежелательными заёмщиками, либо заёмщиками с повышенным риском. В результате финансирование сельскохозяйственных проектов становится либо вообще недоступным, либо достаточно дорогостоящим с точки зрения условия по залоговой базе и величине ставки процента.

На основе изучения практического опыта различных сельскохозяйственных проектов в исследовании были предложены семь базовых рекомендаций по привлечению финансирования, которые основаны на разнообразных методах и формах вертикальной и горизонтальной кооперации.

Во-первых, в рамках сельскохозяйственных проектов можно выстраивать организационную структуру в цепочке поставок таким образом, чтобы приближаться к потребителю. Именно на завершающей стадии сбыта зачастую сконцентрированы наибольшая добавленная стоимость и рентабельность. Вертикальная кооперация потребителей и производителей, адресные прямые продажи, партнёрство с лояльными сбытовыми организациями, фермерские рынки и ярмарки, продажи «с фур», привлечение покупателей через социальные сети и краудфандинг и другие методы могут повысить рентабельность сельскохозяйственных проектов, расширить сбытовые возможности и инвестиционную привлекательность, создать долгосрочные доверительные отношения с потребителями.

Во-вторых, возможно выстраивать маркетинговую стратегию на основе не только базовых потребностей в еде, но и на основе более важных личностных потребностей: творчества, работы с живыми системами, физического труда, самореализации, принадлежности к общественно значимой деятельности, здоровья, эмоций и др. Руководители таких сельскохозяйственных проектов, как «Лесные сады», «ЛавкаЛавка», «Семейный капитал», «Грамин», «Шаймуратово», «Колионово» на своём личном убедились в действенности покупательской лояльности и вовлечённости в их проекты.

В-третьих, кредиторами сельскохозяйственных проектов могут быть не только финансовые институты, но и любые участники цепочки поставок: покупатели, собственники недвижимости, переработчики и логистики, поставщики сырья и других ресурсов, владельцы техники. Такое расширение круга возможных кредиторов позволяет увеличить шанс по привлечению финансирования и повысить вовлечённость и лояльность кредитора.

В-четвёртых, зачастую сельскохозяйственные проекты испытывают дефицит не столько денежных ресурсов, а сколько трудовых ресурсов, техники, семенного материала, земельных ресурсов, информации. Умение в рамках кооперации выявлять и эффективно

управлять общедоступными ресурсами может расширить общую ресурсную базу участников проектов без привлечения денежного финансирования.

В-пятых, финансовое обеспечение сельскохозяйственных проектов может привлекаться не только в форме кредита, но и предоплаты за поставку, доли в собственности, отсрочки по платежам за различные ресурсы. Такое гибкое финансирование способно сгладить высокую сезонность денежных потоков в сельском хозяйстве.

В-шестых, нишу для сельскохозяйственного проекта, особенно малого или среднего, целесообразно выбирать в соответствии с маркетингом общественной пользы и кооперации многих заинтересованных лиц в цепочке поставок. Пермакультура, органические продукты, максимальная натуральность и использование минимального количества химических добавок, биодинамика и поддержка малых локальных производителей - именно эти направления смогу привлечь внимание к проекту широких слоёв общества. Вместо высокой конкуренции на уже сложившихся традиционных сельскохозяйственных рынках сельскохозяйственные проекты могут сфокусироваться на этих социальных зарождающихся модных нишах.

В-седьмых, малым формам хозяйствования на сельских территориях целесообразно диверсифицировать перечень своих товаров и услуг. Товарами-комплементами к продуктам питания являются экотуризм, природная здравница, обучение живым системам, всевозможные виды отдыха на природе. Представленные вместе они могут давать синергетический эффект, достаточный для общей рентабельности и устойчивости.

Представленные методы финансирования сельскохозяйственных проектов на основе кооперации открывают дополнительные возможности развития как для уже работающих проектов, так и для ещё планируемых. Успешный опыт как российских, так и зарубежных управленцев свидетельствует о том, что описанные на их основе рекомендации при должном качестве управления могут трансформироваться в осязаемые результаты.

Литература

1. Величко М. В., Ефимов В. В., Иманов Г. М. Экономика и ноосфера. Научно-методологические основы государственного управления социально-экономическим развитием в условиях глобализации. Ноосферный (этико-экологический) подход. СПб; 2012.
2. Крутова И. Н. Развитие проектного финансирования в АПК: теория, методология, практика, 2010.
3. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015: Стат. сб. / Росстат - М., 2015. 201 с.
4. Chen Carl R., Guo W. and Tay N. Are member firms of corporate groups less risky? Financial management, Vol. 39, №1 (SPRING 2010), pp. 59-82.
5. Shortle J. and Uetake T. Public goods and externalities: agri-environmental policy measures in the United States. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, №84, OECD Publishing, Paris, 2015.