

Чернявская Светлана Александровна, кандидат экономических наук, доцент НЧОУ ВПО «Южный институт менеджмента», т.: 89184677626.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА (рецензирована)

Продовольственная подсистема как одна из приоритетных функциональных подсистем складывается на основе спецификации взаимодействия участков территориального продовольственного рынка, концентрируя в себе наиболее ценные ресурсы и факторы хозяйственного процесса, обеспечивающие глобальный уровень конкурентоспособности региона в ее продовольственном аспекте. В процессе формирования продовольственной подсистемы комбинируются новые компетенции, имеющие ключевое значение для обеспечения эффективного и устойчивого воспроизводства продовольствия.

Ключевые слова: регион, сельское хозяйство, производственная инфраструктура, продовольственный рынок, спецификация отношений, преимущество, ключевые компетенции.

Chernyavskaya Svetlana Alexandrovna, Candidate of Economics, associate professor of the Southern Institute of Management, tel: 89184677626.

FORMATION OF REGIONAL FOOD SUBSYSTEM (reviewed)

Food subsystem as one of the priority functional subsystems is formed on the basis of the specification of territorial interaction of the sites of food market, concentrating in itself the most valuable resources and factors of the economic process ensuring the global competitiveness of the region in its food aspect. In the process of forming new food subsystem new competences of key importance for effective and sustainable reproduction of food are being combined.

Key words: region, agriculture, industrial infrastructure, food market, specification of relations, advantage, core competences.

В экономическом пространстве региона до сих пор существуют хозяйственные образования, возникшие еще в условиях советской экономики. Одним из таких образований является территориальный агропромышленный комплекс, представляющий собой совокупность отраслей, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя.

Сельское хозяйство является главным звеном комплекса. Оно производит свыше 48% объема продукции АПК, располагает 68% производственных основных фондов, в нем занято почти 67% работающих в производственных отраслях АПК. В развитых же странах в создании конечного продукта агробизнеса основная роль принадлежит обслуживающей сфере. Например, в США на долю перерабатывающих и сбытовых отраслей приходится 73% производимой агробизнесом продукции, сельское хозяйство дает лишь 8% [2]. Агробизнес США ныне производит продукции на сумму свыше 1,4 трлн. долларов. Причем сфера переработки, хранения, транспортировки и реализации создает более 62% стоимости продукции.

Современный уровень научно-технического прогресса позволяет одному человеку, непосредственно занимающемуся сельскохозяйственным производством, производить продукцию для 60-70 человек. В России на одного среднегодового работника сельского хозяйства приходится 15 жителей страны, это следствие довольно низкой производительности труда в сельском хозяйстве, а также недостаточного развития инфраструктуры АПК.

Отметим, что слабое развитие перерабатывающих отраслей АПК и производственной инфраструктуры комплекса приводят к огромным потерям продукции сельского хозяйства. Например, потери собранного зерна составляют 30%, картофеля и овощей – 40-45%. Потребность в оборудовании для отраслей промышленности, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье, удовлетворяется лишь на 55-60%, степень износа оборудования составляет 76% [1].

Монопольное положение отраслей, изготавливающих средства производства для АПК, а также либерализация цен резко усилили диспаритет между сельским хозяйством и промышленностью. В итоге товаропроизводители не могут реализовать свою продукцию по реальным ценам, что лишает их оборотных средств. В свою очередь, отсутствие у сельских товаропроизводителей оборотных средств лишает их возможности своевременного и необходимого обновления техники.

АПК, возникший еще до рыночных образований, плохо адаптируется к рынку и должен быть смнен другой формой организации производства продовольствия – продовольственной подсистемой региона.

В продовольственной подсистеме взаимодействуют следующие группы субъектов:

1) субъекты сельского хозяйства, формирующие ресурсы продуктов питания, производимых крупными сельхозпредприятиями, межхозяйственными агрофирмами, кооперативными и фермерскими хозяйствами на основе сложившегося многоукладного производства;

2) субъекты перерабатывающей промышленности, формирующие предложение продовольственных товаров;

3) субъекты производственной инфраструктуры, выполняющие задачи по трансформации потенциальной потребительской стоимости в реальную путем развития транспортировки, заготовок, хранения продовольствия, тарного хозяйства, розничной реализации продукции конечному потребителю, а также финансового, консультационного и страхового обслуживания участников подсистемы.

В основе новой формы организации производства продовольствия в регионе, по нашему мнению, должно быть взаимодействие участников территориального продовольственного рынка. Безусловно, формирование и развитие продовольственного рынка обусловлено, прежде всего, наличием развитого сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности с объемами товарной продукции и услуг, обеспечивающими участие территории в формировании внутритерриториальных и межтерриториальных связей по продовольственным товарам. При этом в нашей стране на фоне постоянного сокращения числа предприятий АПК достаточно высоким остается удельный вес убыточных хозяйствующих субъектов, который составляет на сегодня порядка 30 % от общего числа предприятий отрасли. Предприятия пищевой промышленности также характеризуются высокой степенью износа основных фондов (порядка 30%), что снижает технические возможности по высокоэффективной переработке сельскохозяйственной продукции.

Не менее важным условием, обеспечивающим позитивное и сбалансированное развитие рынка продовольственных товаров, является наличие адекватной инфраструктуры, обслуживающей его. То есть, наличие необходимой массы товаров и платежеспособного спроса еще недостаточно для обеспечения взаимодействия производителя и потребителя. Необходимо также наличие совокупности отраслей, обслуживающих процессы обмена между ними.

Представляя собой совокупность объектов и институциональных структур, обеспечивающих осуществление материальных, финансовых и информационных связей между субъектами рынка продовольственных товаров, рыночная инфраструктура объединяет в единую цепочку сферы производства, обращения и потребления, обеспечивая тем самым непрерывность воспроизводственного процесса.

Интересующую нас новую форму производства продовольствия можно определить как продовольственную подсистему региона. Покажем системный характер связей между ее элементами. Для этого используем «теорию спецификации» О. Уильямсона [4], в рамках которой выделяются:

- случайные связи между участниками рынка, которые не закрепляются между участниками и легко меняются на другие;
- установленные связи, которые закрепляются и ведут к долгосрочным отношениям;
- системные связи, которые воспроизводятся и приводят к спецификации активов.

Смысловым содержанием понятия «спецификация» является взаимное приспособление, притирание активов при системных связях. Спецификация актива означает, что этот актив имеет высокую ценность в данной конкретной сделке и заметно более низкую ценность при альтернативном его использовании. Поскольку люди склонны вести себя согласно своим корыстным интересам, а не ради соблюдения интересов партнера (оппортунизм), а все варианты развития событий в контракте прописать нельзя (ограниченная рациональность), возникает угроза неблагоприятных действий одного из партнеров. Если, например, небольшая фирма инвестирует в специальное оборудование по производству запчастей для крупной автомобильной корпорации, то эти инвестиции оказываются связаны специфическим активом, который имеет ценность только при указанном использовании, а попытка продать или сдать в аренду еще кому-то не приведет к успеху. Это означает, что обе стороны могут получить в той или иной ситуации власть друг над другом и добиться снижения или повышения цены контракта. Чем более специфичный актив участвует в сделке, тем скорее угроза оппортунизма приведет к заключению долгосрочного контракта или взаимного приспособления участников сделки.

На основе спецификации участников продовольственного рынка складывается продовольственная подсистема. Каждая подсистема оправдана лишь постольку, поскольку она обеспечивает прирост конкурентоспособности системы региона, соответствующий ресурсному потенциалу, функционирующему капиталу и инфраструктуре региональной системы. Следует согласиться с учеными, выдвигающими конкурентоспособность в качестве императива развития современных пространственных систем любого уровня организации. Если исходить из концепции конкурентоспособности, то правомерен вывод о том, что миссия региональной продовольственной подсистемы заключается в обеспечении ее вклада в прирост общей конкурентоспособности территориальной экономической системы, адекватного реальному экономическому потенциалу субрегионального компонента. При этом воспроизводственная функция – стержневая для подсистемы, поскольку она обеспечивает эффективность и целостность процесса воспроизводства на данном уровне организации экономических отношений и формирует конечный продукт данной системы, выступающий, как ее вклад в ВРП.

В чем коренное преимущество продовольственной подсистемы перед АПК? По нашему мнению, оно заключается в следующем:

1) АПК сложился по команде «сверху», а продовольственная подсистема складывается на основе естественных сил рыночного притяжения (снизу);

2) в продовольственной подсистеме концентрируются и комбинируются между собой и обеспечивают создание синергетического эффекта новые компетенции.

«Компетенция» – означает конкурентное преимущество, складывающееся на основе новых знаний. В современных условиях источником конкурентного преимущества становятся ключевые компетенции, которыми обладает подсистема. Г. Хэмел и К. Прахалад обоснованно предполагают, что ключевая компетенция должна обеспечивать потенциальный доступ к большому разнообразию рынков, вносить заметный вклад в воспринимаемые потребительские выгоды конечных продуктов и осложнять конкурентам задачу ее воспроизведения [3].

Чтобы считаться ключевой компетенцией, набор предлагаемых навыков должен отвечать трем критериям:

1. Представлять ценность для потребителей. Клиент – главный судья, определяющий, что является ключевой компетенцией, а что – нет. При попытке найти ключевые компетенции подсистема должна постоянно задавать себе вопросы: вносит ли вклад конкретный навык или умение в воспринимаемую ценность. За что фактически платит клиент? Что имеет решающее значение для потребителей? Конечно, производственные компетенции, которые приводят к ощутимому снижению издержек, т. е. выгодны для производителя, можно также считать ключевыми. Таким образом, набор навыков, приносящий значительную ценовую выгоду не только клиенту, но и производителю, можно назвать ключевой компетенцией.

2. Навыки и умения должны быть уникальными. Существуют различия между необходимыми и отличительными компетенциями. Зачастую целесообразно делать ставки на не ключевую компетенцию, если, по мнению менеджеров, имеются ресурсы для ее развития. Так, British Airways резко повысила качество обслуживания пассажиров, значительно превысив его средний уровень в своей отрасли, сделав это своей ключевой компетенцией.

3. Ключевые компетенции должны обеспечивать переход к завтрашним рынкам. При определении ключевых компетенций менеджеры должны абстрагироваться от внешних параметров продукта и представить себе, как заключенную в этом продукте компетенцию можно использовать для производства чего-то нового.

Ключевая компетенция не фигурирует в бухгалтерской отчетности и не является активом. Она является источником конкурентного преимущества подсистемы и критическим фактором долгосрочного успеха. Ключевая компетенция представляет собой набор взаимосвязанных навыков и технологий, позволяющий создать потребительские ценности. Самые ценные компетенции – те, которые обеспечивают переход к широкому разнообразию рынков для будущего продукта подсистемы.

Приоритетным является создание компетенций. При этом возможно применение следующих способов получения новых знаний и навыков: обучение и развитие; проектная команда; наем; внешний опыт; перекрестное распределение сотрудников; обратная связь от покупателей и поставщиков; стратегические союзы и т.д.

Формирование ключевых компетенций обусловит потребность осуществлять конкурентную реализацию их эффективного набора на отраслевых рынках. Наличие избыточных ресурсов – это слишком плохой предсказатель будущего отраслевого лидерства. Стратегическое намерение подразумевает отрыв целей от имеющихся ресурсов подсистемы на основе прогнозирования или предвидения.

Предвидение обычно подразумевает мечту или мистическое озарение, но мы говорим о предвидении скорее, как о знании подсистемы, чем о моментальном озарении. То отраслевое предвидение, о котором идет речь, основано на глубоком интуитивном понимании технологических и демографических тенденций, норм и стилей жизни, которые можно использовать для изменения правил, действующих в отрасли, и создания нового пространства конкурентной борьбы.

Отраслевое предвидение позволяет ответить на три вопроса:

Какие новые выгоды придется предоставлять потребителям через несколько лет?

Какие новые компетенции придется создать или приобрести, чтобы успешнее предлагать выше обозначенные выгоды?

Какие новые формы взаимодействия с потребителями возникнут в ближайшие годы?

Примером новых компетенций, концентрирующихся в продовольственной подсистеме, является обработка почвы без вспашки. Технология «нулевой» обработки почвы предполагает отказ от перепахивания земли, посев по стерне, применение покровных культур и грамотное использование севооборота. Вся работа выполняется специальной сеялкой, которая срезает пожнивные остатки, распределяет их по почве, делает в ней борозду нужной глубины, аккуратно высаживает туда семена и закрывает семенное ложе. Главный принцип обработки почвы без вспашки состоит в использовании естественных природных процессов, которые происходят в почве. Традиционную плужную обработку сторонники этой технологии считают не только ненужной, но и вредной.

Специалисты утверждают, что вспахивание почвы приводит к негативным для нее последствиям. В основе новой компетенции лежит защита почвы: посев производится по пожнивным остаткам с минимальным нарушением ее структуры и без механического воздействия на грунт. Эти остатки образуют мульчирующий слой. Он сохраняет влагу, защищает поле от солнца, водной, ветровой эрозии и пыльных бурь, а верхний пласт земли не разрушается. Пожнивные остатки дают возможность управлять почвенным углеродом – основой гумуса и катализатором

процессов, сдерживающих эрозию почв. Аграрии знают о преимуществах новой компетенции: экономии материальных ресурсов, сохранении плодородия почвы, повышении рентабельности производства и др.

В настоящее время в результате увеличения численности населения и значительного роста потребления происходит резкое сокращение сырьевых ресурсов. Например, человечество имеет разведанных запасов нефти на 30 лет, угля на 110 лет, газа на 150 лет, а запасов гумуса на 200 лет. Самое интересное, что из всего перечисленного лишь гумус можно не только сохранить для потомков, но и восстановить его. Без нефти, газа и угля мы обойтись можем, а вот без продовольствия вряд ли.

Для того чтобы сохранить плодородие почвы, необходимо отказаться от перекопки и ее глубокой вспашки с оборотом пласта. Это поможет избежать излишней минерализации гумуса. Для внедрения бесплужной обработки нужна новая рыночная форма производства продовольствия на территории. В состав продовольственной подсистемы региона первоначально должны войти те сельскохозяйственные, перерабатывающие и обслуживающие предприятия, которые приспособились к рынку и способны самостоятельно развиваться. Недееспособные хозяйствующие субъекты должны пройти через механизм банкротства и обрести новых собственников.

По нашему мнению, во главе продовольственной подсистемы должны стать союзы участников продовольственного рынка, а департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности должен оставить за собой только регулирующие функции. За рубежом накоплен богатый опыт взаимодействия различных отраслевых союзов с государственными органами регулирования продовольственных рынков. Во многих странах союзы участников продовольственного рынка играют ведущую роль на рынках продуктов и определяют правила ведения дел на них.

В России существуют отраслевые ассоциации и союзы, заявляющие о стремлении консолидировать участников рынка и защищать их интересы в диалоге с органами государственной власти и основными партнерами. Часть этих ассоциаций успешны на уровне отрасли – и о них знают все, другие существуют лишь на бумаге, и их названия вызывают недоумение даже у знатоков.

Сегодня резко возрастает значение информационно-консультационного обеспечения инфраструктуры агропромышленного производства. Всем без исключения субъектам продовольственной подсистемы региона необходим оперативный доступ к интересующей их информации, позволяющей обеспечивать достижение своих экономических целей. Из-за отсутствия этого доступа экономика теряет от 20 до 40 процентов валовой выручки от реализации продукции, товаров и услуг. Уровень информационного обеспечения влияет также на активизацию инновационных процессов и ускорение научно-технического прогресса в отрасли. Во многих странах мира сельскохозяйственные консультационные службы оказываются единственными масштабными организациями, действующими в сельской местности.

Органы управления продовольственной подсистемы региона должны быть приспособлены к освоению новых знаний и созданию новых компетенций. В современном экономическом мире инновации выступают одним из ключевых факторов, определяющих перспективы социального и экономического развития субъектов. Сегодня конкурентоспособность на отечественном и мировом рынках все больше зависит от той продукции, в основе которой лежит новое знание. И если в прошлом успех и развитие организации во многом зависели от доступа к природным ресурсам, то сегодня она нуждается в науке, нововведениях и образовании работающих.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. В отличие от НТП инновационный процесс не заканчивается внедрением, т.е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере диффузии новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает ранее не известные потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения и рынки, а, следовательно, и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт, технологию или услугу как новые именно для себя. Таким образом, этот процесс направлен на создание требуемых рынком продуктов, технологий или услуг и осуществляется в тесном единстве со средой: его направленность, темпы, цели зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и развивается.

Литература:

1. Абалкин Л. Аграрная трагедия России // Вопросы экономики. 2009. №9. С. 4-14.
2. Калугина З.И. Новая парадигма сельского развития // Мир России. 2009. №2. С. 34-49.
3. Хэмел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: пер. с англ. М.: Олимп-бизнес, 2002.
4. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: Free Press, 1985. P. 78.

References:

1. Abalkin L. Agrarian tragedy in Russia / Problems of Economics. 2009. № 9. P. 4-14.
2. Kalugina Z.I. A new paradigm of rural development // World of Russia. 2009. № 2. P. 34-49.
3. Hamel G., Prahalad K. Competing for the Future. Creating tomorrow's markets. Translated from English. – M.: Olimp-Business, 2002.

4. Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: Free Press, 1985, p. 78.