

вложения для создания необходимых условий применения данных технологий. То же касается и машинно-тракторного парка, база будет у всех разная, и если для минимальной обработки возможно адаптировать имеющуюся технику, то посев осуществляется исключительно специальными агрегатами, на покупку которых потребуются также немалые средства. Вопросы экологизации производства в данном взгляде не рассматриваются вообще. Есть и другое мнение, что уменьшение затрат энергии в виде топлива и горюче-смазочных материалов при сокращении почвообработки приходится компенсировать затратами энергии на борьбу с сорняками, в частности, с применением гербицидов. С повышением условий увлажнения увеличивается расход фунгицидов. Усиление дефицита минерального азота при минимизации требует его компенсации внесением удобрений. Таким образом, энергосберегающий эффект минимизации почвообработки должен оцениваться не по экономии ГСМ, а по разнице экономии энергии и компенсирующих расходов [1].

На протяжении многих лет технологии минимизации обработки почв с успехом применяются на опытных полях, но существуют сдерживающие факторы широкомасштабного внедрения этих технологий. Одним из таких факторов можно назвать

отсутствие экономического обоснования применения ресурсосберегающих технологий. Необходимы исследования по выявлению критериев эколого-экономического обоснования и оценки эффективности от внедрения данных технологий, а также разработка рекомендаций с целью разъяснения системного подхода и развития технологии для сельхозпроизводителей.

Список литературы

1. Кирюшин В.И. Минимизация обработки почвы: перспективы и противоречия // Земледелие. — 2006. — № 5. — С. 12–14.
2. Овсинский И.Е. Новая система земледелия. — Вильно, 1899. — 140 с. (М., 1909. — 106 с.)
3. Самородов В., Поспелов С. Пространство и время Ивана Овсинского // Зерно. — 2011. — № 11. — Режим доступа: <http://www.zerno-ua.com/?p=10916>
4. Шептухов В.Н. Минимизация обработки и прямой посев в технологиях возделывания культур. — М.: ООО «Столичная типография», 2008. — 208 с.
5. Шпаковский Н. Эволюция технологий обработки почвы // ТРИЗ-профи: Эффективные решения. — 2007. — № 2. — С. 62–65.
6. Харченко А.Г. Основные этапы внедрения метода No-Till. — 2012. — Режим доступа: http://www.bioinvest.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=70:-no-till&catid=23:publicatio_nstat&Itemid=42 (дата обращения 25.10.2013).

УДК 338.439:339.138

Т.М. Ворожейкина, канд. экон. наук

Российский государственный аграрный университет — Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) существенно повлияло на конкурентную среду в стране. Свободный доступ на рынки иностранных товаров усилил конкурентное давление на отечественных товаропроизводителей. В этих условиях рост конкурентоспособности отечественных товаров приобретает особую актуальность.

Сельское хозяйство обладает большими перспективами развития вследствие стремительного роста спроса на продовольствие в мире и сосредоточения в России значительной доли сельскохозяйственных земель. С другой стороны, отечественное сельское хозяйство составляет основу продовольственной, а, следовательно, и экономической безопасности страны и повышение конкурентоспособности отечественного продовольствия —

приоритетная задача переходного периода после вступления в ВТО.

Для определения направлений по повышению конкурентоспособности отечественной продукции требуется системный и регулярный анализ конкурентоспособности [1] российского продовольствия на мировых и внутреннем рынках, а также формирование эффективных механизмов ее повышения.

Существующий уровень самообеспечения как страны в целом, так и ее регионов важнейшими видами сельскохозяйственной продукции и продовольствия значительно различаются, что является следствием различий в объемах, размещении и концентрации производства. Не последнюю роль здесь также играет уровень развитости инфраструктуры рынка.

Под инфраструктурой продовольственного рынка мы понимаем совокупность организаций, задействованных в продвижении товароматериального потока с момента производства до конечного потребления и систему взаимоотношений между ними.

Методология оценки эффективности достаточно дискуссионная и разрабатываемая многими авторами проблема [2, с. 16]. Но, по нашему мнению, эффективность инфраструктуры должна оцениваться с точки зрения успешности выполнения главной ее функции — удовлетворение спроса. Развитость инфраструктуры следует оценивать не только констатацией количественного состава представляющих ее организаций, а эффективностью продвижения материального потока продовольственных товаров и удовлетворенностью спроса.

Определение приоритетных направлений развития товаропроводящей инфраструктуры имеет особое значение для низкокконсолидированных отраслей.

Под низкокконсолидированной следует понимать отрасль, для которой характерно отсутствие компаний, имеющих существенную долю рынка (>45%) и способных влиять на итоговые результаты деятельности отрасли.

Также для понимания ситуации в регионе с точки зрения окружающей среды бизнеса необходимо принимать во внимание и существующее предложение. Ситуация значительно различается на продовольственных рынках отдельных регионов страны. Продовольственный рынок города Москва даже с учетом Московской области может быть охарактеризован как «тянущий» (локальный рынок при недостатке ресурсов). В Белгородской области наблюдается «перепроизводство» продовольственных товаров, то есть производится больше, чем потребляется внутри, практически по всем приведенным наименованиям рынок «толкающий» (рынок с избыточными ресурсами). И понятно, что задачи, решаемые участниками этих двух различных рынков, будет значительно отличаться. Стратегическая задача для рынка Московского региона в самом общем виде может быть охарактеризована как продвижение продовольственных товаров требуемого качества самым дешевым способом. В противоположность стратегия для участников рынка Белгородской области будет заключаться во вхождении на рынок и завоевании на нем устойчивых позиций.

Сложившаяся ситуация, с одной стороны, требует дополнительных усилий по консолидации произведенной продукции для ее продвижения. С другой стороны, успешное решение этой задачи будет благоприятствовать развитию региона в нескольких направлениях: рост доходов населения; развитие малого и среднего бизнеса; возможность отслеживания происхождения товара, что, в свою оче-

редь повысит безопасность продуктов; увеличение доходов региона в виде налогов.

Для успешной реализации предлагаемой стратегии требуется также выбор эффективных механизмов взаимодействия компаний. Предлагаемая нами как альтернатива вертикальной интеграции договорная координация предполагает совершенствование взаимоотношений на основании выстраивания цепей поставок. Интегрированная цепь поставок — это одно из наиболее действенных орудий конкуренции в современной экономике. Для сельскохозяйственных товаров успешный проект развития цепи поставок снижает не только производственные издержки, но и помогает преодолевать институциональные барьеры, разделяющие индивидуальные связи в традиционном дистрибьюторном канале.

Цепь поставок — это комплексное понятие, которое охватывает много функций. Она может быть охарактеризована как институциональное приведение в порядок связей производителя, переработчика, рынка и дистрибьютора. Это — форма организации, которая позволяет покупателям и продавцам, разъединенным по времени и местоположению поступательно добавлять и аккумулировать стоимость в виде товара, передавая его от одного члена цепи к другому. Одновременно совместное согласованное использование рассмотренных инструментов стратегического управления воспроизводственным процессом является ключом к устойчивому конкурентному преимуществу фирм в долгосрочной перспективе [3].

Управление цепью поставок включает все стадии в общем потоке материалов и информации, оно включает и мнение конечных потребителей. Только конечный потребитель имеет «реальные» деньги. Исследователь Осипов В.С. отмечает важность роли потребителя в формировании цепочек ценности [4]. В тот момент, когда конечный потребитель, решает купить товар, он приводит в движение всю цепь. Все участники цепи поставок передают друг другу часть денег конечного потребителя, удерживая при этом маржу в размере добавленной стоимости.

В целом, цепь поставок увеличивает рыночную конкурентоспособность, как со стороны производителя, так и со стороны конечного потребителя. Со стороны конечного потребителя, цепь конкурирует в основном через цену, дифференцированную по продуктам, услугам и условиям продажи. Со стороны производителя, цепь поставок конкурирует, прежде всего, через «присоединение производителя» и основных обязательств поставщиков.

«Присоединение производителя» включает долгосрочные взаимоотношения между производителями и другими участниками цепи, основанные на процессе интеграции, стабильности в снабжении, более значительных инвестиций в эффективность интеграции в цепи. Даже в случае не присо-

единенных, а функционирующих «на расстоянии вытянутой руки», цепи поставок замещают корпорации, контрактное и франчайзинговое присоединение, что делает возможным для них распределение риска среди участников. В этом случае, цепь поставок влияет и эффективно увеличивает корпоративные преимущества, базирующиеся на специализации среди партнеров.

Только соединение в цепь поможет производителям определить цель их производства, что приведет к дифференциации рынков.

Успешно функционирующие цепи поставок на российском продовольственном рынке присутствуют для продуктов, не требующих значительных издержек по консолидации товарных партий и выравнивания качества, например, молоко. Для товаров с низкой концентрацией производства и значительным разбросом по качественным характеристикам — мясо, овощи, картофель — создание цепей поставок, которые смогут консолидировать и стандартизировать названные продукты требуются значительные затраты. Но реализация проектов по созданию цепей поставок для российских мяса, овощей и картофеля приведет к росту производства, постепенному вытеснению импорта, созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения. Одновременно в случае развития взаимоотношений между товаропроизводителями на основании цепи поставок будет существенно повышаться совместно созданная стоимость. Раздел дополнительной добавленной стоимости может быть осуществлен на основе теории кооперативных игр [5, с. 128].

Наращивание мощностей хранения у сельскохозяйственных товаропроизводителей является еще одной из приоритетных задач совершенствования инфраструктуры рынка. Реализация этого направления позволит существенно снизить импортозависимость. Перенос основных баз хранения в сельскохозяйственные организации помимо экономических выгод производителю, позволит решить и часть социальных проблем: снижение сезонности в использовании трудовых ресурсов и создание дополнительных рабочих мест. Государственная поддержка по развитию производства и инфраструктуры должна осуществляться в большей мере в регионах с неблагоприятными почвенно-климатическими и социальными условиями, производство в которых ограничено объективными причинами, а потребность в снабжении населения существует. Развитие информационной инфраструктуры, как направление стратегии развития, призвано улучшить связь производителя и потребителя для быстрого и адекватного реагирования на изменение спроса.

Развитость инфраструктуры следует оценивать не только и не столько констатацией количе-

ственного состава представляющих ее организаций, но и эффективностью продвижения материального потока продовольственных товаров, удовлетворенностью спроса и источниками поставок продовольствия на рынок. Для выявления проблем и направлений развития инфраструктуры отечественного рынка сельскохозяйственной продукции была применена методология создания ценности в части продвижения выпущенной продукции к конечному потребителю — цепи поставок. Сопоставление развитости цепей поставок, ориентированных по продукту, с учетом импорта и концентрации производства позволяет сделать вывод, что бизнес принял как поставщика сырья отечественного товаропроизводителя в отраслях с высокой концентрацией производства, а также с удовлетворительной степенью стандартизации и достаточным объемом производства. На сегодняшний день можно констатировать существование развивающихся цепей поставок молока и молочных продуктов с большой долей отечественного сырья, что отсутствует при поставках мяса и мясопродуктов с высокой долей импортного сырья.

На развитие инфраструктуры рынка влияет существовавший дисбаланс между объемами производства сельскохозяйственных организаций и объемами поставок перерабатывающих предприятий. Рынки перерабатывающих отраслей в настоящее время консолидированы, прошли стадию становления, выделились лидеры, конкурентная борьба между основными игроками переходит с регионального уровня на национальный.

Для повышения гибкости поставщика инфраструктура рынка должна заниматься не только консолидацией товара, но и обеспечивать связь для своевременной передачи информации. Поэтому одним из приоритетных направлений развития инфраструктуры рынка является создание консолидирующих звеньев цепей поставок продовольствия. Целями функционирования таких звеньев будут:

- формирование партий поставок, отвечающих по объему, качеству и цене требованиям рынка;
- информационная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей — «обратная связь» в отношении спецификации производимой продукции;
- стандартизация технологии производства;
- создание устойчивого канала реализации для крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, где на сегодняшний день сосредоточено производство мяса КРС, молока, овощей и картофеля;
- отслеживание происхождения товара, роста доли организованных поставок, повышение безопасности продуктов.

Ключевой задачей функционирования должна стать связь с сельскохозяйственными товаропро-

изводителями по информационной и технологической поддержке производства.

Список литературы

1. Ильенкова Н.Д. Системный анализ конкурентоспособности как условие экономической безопасности // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. — 2012. — № 49. — Т. 1. — С. 35–39.
2. Ветрова И.Ф. Концепция построения учетно-контрольной модели интеллектуальной собственности в АПК: монография. — Йошкар-Ола: СТРИНГ, 2012. — 208 с.
3. Осипов В.С. О функциональной зависимости между стоимостью и ценностью // Экономические науки. — 2013. — № 104. — С. 19–22.

4. Осипов В.С. Соотношение понятий «управление цепочкой поставок» и «управление цепочкой ценности» // Актуальные вопросы экономических наук. — 2012. — № 24–1. — С. 76–79.

5. Осипов В.С. Управление цепочкой ценности: монография. — М.: М-во образования и науки РФ, Ин-т повышения квалификации гос. служащих, 2011. — 338 с.

6. Шумаков Ю.Н., Парвицкий С.А. Ресурсосберегающие технологии — зерновому производству // Международный научный журнал. — 2012. — № 2. — С. 65–68.

7. Ильенкова Н.Д. Методология исследования риска хозяйственной деятельности: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12. — М., 1999. — 287 с.

УДК 338.436.32(470+571)

В.С. Осипов, канд. экон. наук
Институт экономики РАН

РАЗРЫВЫ ВНУТРИОТРАСЛЕВЫХ И МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Влияние внутриотраслевых и межотраслевых связей на развитие рынков, расширение номенклатуры производимой продукции, более полное удовлетворение потребностей потребителя чисто интуитивно понятно, однако мы посчитали необходимым показать, как разрыв таких связей может повлиять на потерю конкурентоспособности, а главное, снижение эффективности, объемов производства и глубины переработки сырья. По нашему мнению, в случае получения такого доказательства возникает направление обратного движения, то есть повышения конкурентоспособности [1] за счет развития внутриотраслевых и межотраслевых связей с помощью формирования сетевых структур юридически независимых, но технологически связанных, хозяйствующих субъектов.

Изучение статистических данных натуральных показателей производства основных видов продукции различных отраслей народного хозяйства во взаимосвязи «сырье—полуфабрикат—конечный продукт» за период 1990–2012 гг. позволил прийти к следующим выводам.

В отраслях с потребителями нефизическими лицами, т. е. производства не конечного продукта для личного потребления, а полуфабрикатов и средств производства, наблюдается очень тесная связь между объемами производства.

Одновременно для этих производств характерно четкое понимание качественных параметров, определяемое ГОСТ, ТУ, при этом любое отклонение от которых трактуется как брак, что в значительной степени позволяет поддерживать устойчи-

вые связи между товаропроизводителями в цепочке сырье — полуфабрикат — готовый продукт.

Например, для деревообработки, несмотря на низкую концентрацию отрасли, характерен очень высокий коэффициент корреляции между объемами лесозаготовки и производством пиломатериалов 0,9872, производством готовых изделий — стульев и кресел, — 0,9841, что свидетельствует об устойчивости хозяйственных связей. Теснота связи между объемами лесозаготовки и производством целлюлозы (0,4956) и бумаги (0,5767) несколько ниже, но позволяет говорить о достаточной устойчивости связей между этими отраслями.

Хотя «лесозаготовки, как известно, являются слабоконцентрированной отраслью», устойчивость связей здесь обусловлена низкой вариативностью качества производимого продукта (заготовленной древесины) без значительных различий воспринимаемого и реального качества, что позволяет также поддерживать устойчивость связей.

Более существенный разрыв связей, обусловленный низкой регламентацией качественных характеристик, существенным разрывом воспринимаемого и реального качества, наблюдается в пищевой промышленности. Здесь компенсация недостатка сырья и конечного продукта произошла не только за счет импорта, но и товарами-заменителями, к примеру, молоко — сухим молоком и пальмовыми маслами (рисунок).

Анализ статистических данных за период 1990–2012 гг. позволил сделать выводы о том, что разрыв межхозяйственных, внутриотрасле-