

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

**В**лияние 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-

вых и межотраслевых связей в связи с приватизацией государственной собственности без учета отраслевой специфики привел к резкому сокращению уровня глубины переработки сырья в готовый продукт, что существенно отразилось на снижении конкурентоспособности отечественных товаров, бизнеса, регионов и страны в целом.

На основе статистического материала видно, что ярко выражена тенденция сырьевой направленности российской экономики с подавлением отраслей и секторов, производивших продукты глубокой переработки и высокой добавленной стоимости.

На графиках также видно, что с момента начала приватизационной кампании наблюдается не только спад объемов производства по всей номенклатуре производимых продуктов, а также снижение глубины переработки, но также и тот факт, что снижение объемов производства происходило более серьезное по продуктам глубокой переработки по сравнению с сырьевыми товарами.

Интересен также и тот факт, что если в период 1990–1992 гг. практически все сырье шло на переработку в полуфабрикаты и/или готовые продукты, то в период с 1992 по 2006 год наблюдается ярко выраженная тенденция «обвала» переработки. В переработке сельскохозяйственного сырья в продукты питания наблюдается тенденция консолидации отрасли, что привело к возрастающему тренду, который особенно ярко заметен в период с 2006 по 2012 год. По мясному производству, а также производству колбасных изделий в период с 2001 по 2006 год видно, что колбасные изделия произ-

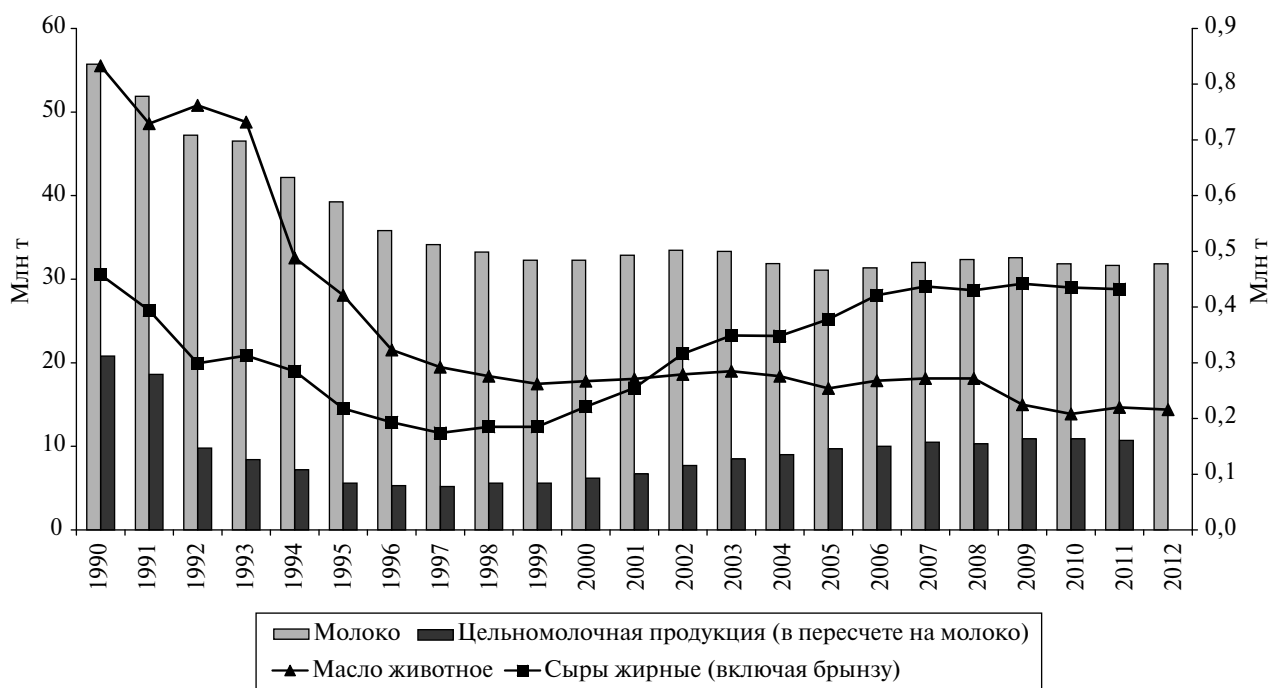
водятся из импортного сырья, так как собственного сырья явно недостаточно. Понятно, что производство колбасных изделий из импортного сырья происходило и происходит не только в указанный период, однако именно с 2001 по 2006 год эта тенденция наиболее ярко выражена.

Наш анализ позволяет однозначно утверждать, что разрыв межотраслевых и внутриотраслевых связей [2, с. 16] приводит к примитивизации экономики, сокращению эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

Одновременно, мы можем также утверждать, что развитие сетевых структур и взаимодействий между хозяйствующими субъектами, в том числе предлагаемое нами конкурентное взаимодействие, способно переломить негативную тенденцию, складывающуюся в российской экономике.

Под конкурентным взаимодействием или мы понимаем процесс, в котором независимые участники сетевых структур кооперируются посредством формальных и неформальных правил, совместно создавая дополнительную добавленную стоимость, и договариваясь о ее разделе на взаимовыгодных условиях, также можно сказать, что конкурентное взаимодействие это — совокупность диалектически единых отношений кооперации и конкуренции группы формально независимых хозяйствующих субъектов, управляющих своей деятельностью на основе цепочки ценности.

Диалектическое единство кооперации и конкуренции выражается в том, что объединенные усилия технологически связанных, но юридически не-



Производство молока, цельномолочной продукции, масла животного и сыров жирных в Российской Федерации в 1990–2012 гг.

зависимых хозяйствующих субъектов способны создавать дополнительную добавленную стоимость сверх той, которая является нормальной для продуктов данного рынка. При этом между технологически связанными предприятиями, создавшими дополнительную добавленную стоимость, возникают конкурентные отношения за раздел этой дополнительной добавленной стоимости.

Совершенно понятно, что основаниями для кооперации являются ожидания дополнительной прибыли, но раздел дополнительной добавленной стоимости, по нашему мнению, конфликтогенен. Именно в связи с этим возникает потребность в формировании механизма раздела дополнительной добавленной стоимости между участниками указанной сетевой структуры.

Существование одновременно двух разнонаправленных явлений создает условия для перехода отношений между хозяйствующими субъектами на качественно ином уровне [3]. Основная проблема в процессе конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов заключается в выработке механизма принятия решений о разделе дополнительной добавленной стоимости между участниками кластера и доверии друг к другу. Фактически, между участника возникают психологические отношения или отношения, основу которых составляют психоэмоциональные базовые элементы.

Мы выдвигаем именно проблему доверия как психологического отношения первого рода на первый план, так как высокая заинтересованность в расширении базы для получения дополнительной добавленной стоимости будут осуществлять все участники, так как они будут в этом заинтересованы, они будут доверять друг другу в собственных интересах. С другой стороны, раздел дополнительной добавленной стоимости чреват возникновением конфликтных ситуаций, в связи с чем актуальности этой задачи мы уделяем особое внимание.

По нашему мнению, решение указанной проблемы лежит в плоскости теории игр. Большая часть теории игр посвящена проблемам выбора решений в антагонистических играх. Значительно меньшее внимание здесь уделяется так называемым кооперативным играм, которые как раз и формализуют взаимоотношения неантагонистического характера участников соглашений, т. е. показывают пути достижения решения на основе совместного выигрыша (отсутствия проигравшей стороны в игре). Возникает ситуация равновесия и устойчивого совместного решения в повторяющихся играх. Фактически, если сетевая бизнес-структура (например, кластер) носит неинновационный характер, т. е. большая часть его продукта не является уникальной, а носит серийный или массовый характер, то мы имеем повторяющуюся игру, в которой

устойчивое совместное решение дает равновесие интересов участников игры.

Тем не менее, в связи с тем, что стратегии отдельных участников кластера могут носить ожесточенный характер, игра может не состояться вовсе. Возможно в таких случаях необходимо использовать механизм арбитражной схемы, при которой некоторое независимое лицо возьмет на себя функции арбитра с четкими этическими установками.

Теория игр предлагает аналитический аппарат, с помощью которого мы можем понять поведение участников сетевых структур в задачах взаимодействия между ними, обмена информацией, установления правил поведения участников сетевой структуры, то есть координации их деятельности в рамках сетевой структуры. Необходимо отметить, что проблема координации действий участников сетевой структуры обостряется, когда в ней отсутствует или слабо выражено ядерное или якорное предприятие, то есть когда возникает игра, неразрешимая по доминированию.

Теория кооперативных игр разрешает проблему координации, т. е. применения санкций и распределения дополнительной добавленной стоимости от продукта, причем в разрезе того, кто и по отношению к кому принимает решения о применении этих санкций или способов раздела дополнительной добавленной стоимости.

Таким образом, навыки переговорного процесса участников кластера и способности договариваться и достигать внутрикластерного взаимодействия на всех уровнях сотрудничества является фактором успешной реализации кластерной стратегии и залогом его успешной реализации. Совместное управление цепочкой ценности предполагает партнерские отношения внутри цепочки ценности. О равноправии участников цепочки ценности говорить довольно сложно, так как экономические объекты внутри технологических циклов не обязательно и не всегда равноправны и равновелики по возможностям. Однако выстраивание партнерских отношений и совместное управление цепочкой ценности выгодно и для доминирующего экономического объекта внутри технологического цикла.

Формирование новых институциональных полей, генерирующих механизмы конкурентного взаимодействия необходимо для повышения конкурентоспособности российской экономики.

Однако здесь же возникает необходимость определения способов и механизмов конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Нами ранее был предложен такой механизм на основе теории кооперативных игр. Тем не менее, в процессе исследования процессов формирования связей мы пришли к выводу о необходимости

формирования фактора доверия в системе взаимоотношений хозяйствующих субъектов.

Фактически, теория игр позволяет участникам сетевой структуры сформировать механизм их конкурентного взаимодействия внутри сетевой структуры и во вне — с третьими лицами, что в последствии, при повторяющихся действиях, приводит к формированию устойчивого институционального поля. А поскольку поведение участников сетевой структуры соответствует институционализированным правилам поведения, возникает устойчивость механизма конкурентного взаимодействия в сетевой структуре, причем более эффективное, чем интеграционный процесс [4]. Эта устойчивость позволяет даже при изменении внешней среды, на которое сетевая структура будет вынуждена отреагировать изменением внутренней среды не позволит институциональному полю разрушиться, в силу действия зависимости от ранее избранного пути (path dependence) или «эффект колеи». Конечно, последнее действует в ситуации, когда внешнее воздействие не носит характера абсолютного разрушения.

Таким образом, любые изменения институционального поля влияют на механизм принятия стратегических решений участниками сетевой структуры.

Следует также отметить, что стабильные отношения и редкие смены контрагентов ведут к возникновению правил лояльности и эксклюзивности [5]. Эта ситуация также закрепляет институциональное или организационное поле, закрепляет понятные правила поведения участников сетевых структур, что обеспечивает предсказуемость поведения участников цепочки ценности. Критики, конечно же, отметят, что некая образующаяся неподвижность в сетевой структуре способна стать слабой стороной сетевой структуры, однако, в ближайшей перспективе такие явления не наблюдаемы, тем более что сетевая структура не может находиться в «постоянно стабильном состоянии», так как реконфигурация цепочки ценности и координация деятельности ее участников всегда направлены на эффективность и конкурентоспособность.

Распределение доходов внутри цепочки ценности как мы уже отмечали может быть основано на теории игр — теории кооперативных игр. Тем не менее, есть несколько позиций, которые нуждаются в уточнении, так как, по нашему мнению, они являются ограничивающими факторами для справедливого раздела дополнительной добавленной стоимости и установления конкурентного равновесия.

Как мы уже отмечали, под влиянием глобализации наблюдается процесс неравномерного распределения доходов между странами, регионами, городами, компаниями, отраслями и т. д. Сам про-

цесс носит сложнейший характер и его еще предстоит исследовать на основе более широкого массива данных для определения тенденций развития. Однако уже сейчас мы можем выявить ограничивающие факторы для справедливого раздела дополнительной добавленной стоимости в цепочке ценности.

1. Участники цепочки ценности далеко не всегда равновелики по своему участию в создании конечного продукта, отсюда первое ограничение для справедливого раздела дополнительной добавленной стоимости. Очевидно, что якорное предприятие или просто более сильный игрок за счет патентов или иных монопольных ограничений имеет возможность оказывать давление на иных участников сетевой структуры для получения большей части дополнительной добавленной стоимости, чем ему предполагалось при справедливом разделе. Однако якорное предприятие не имеет возможность присваивать всю дополнительную добавленную стоимость, так как в этом случае иные участники предприятия потеряют интерес к участию в такой сетевой структуре. Тем не менее, предприятие-инноватор даже в безъядерной структуре будет претендовать на большую часть дополнительной добавленной стоимости, чем ему причиталось бы при справедливом разделе и иные участники с таким положением смирятся, так как именно инновация создала устойчивое конкурентное преимущество продукту, цепочке ценности, а значит и всем участникам сетевой структуры.

2. Участники цепочки ценности, которые осуществляют не уникальные виды операций, вынуждены конкурировать с теми предприятиями, которые заняты тем же видом деятельности, но не являются участниками цепочки ценности. За счет не уникальности операции такие предприятия имеют единственную возможность для конкуренции — это снижение цены на свои услуги или продукты. Отсюда возникает еще одно ограничение для справедливого раздела дополнительной добавленной стоимости. Такие предприятия получают меньшую часть дополнительной добавленной стоимости по сравнению с частью, на которую они могли бы претендовать при отсутствии конкуренции на свой вид продукта или услуги, то есть из-за отсутствия конкурентного давления. По нашему мнению, такие предприятия будут всегда иметь тенденцию к сокращению своей прибыли. Именно в таком качестве следует рассматривать «отверточные» производства и именно поэтому, они, по нашему мнению, в контексте конкурентоспособности бесперспективны и лишь решают краткосрочную задачу обеспечения занятости трудоспособного, но безработного населения. Однако в стратегическом плане, открытие отверточных производств губительно для национальной экономики, так как снижает степень давления на правительство

и бизнес в части развития наукоемких и инновационных производств.

3. Как следствие первых двух позиций, по нашему мнению, инновационные секторы сетевых структур и цепочек ценности, а также якорные предприятия (обычно крупные) имеют тенденцию к усилению давления на других участников сетей для осуществления более несправедливого раздела дополнительной добавленной стоимости в свою пользу и в ущерб не уникальным производствам.

4. Четвертая позиция заключается в государственной политике по отношению к сетевым структурам. Понятно, что формирование институционального поля благоприятного для развития производства, однако формы осуществления такой политики могут быть совершенно различными. Например, правительство может преследовать цель обеспечения населения рабочими местами (при избыточном факторе «труд»), тогда будут проводиться реформы, связанные с защитой отечественного производства с соответствующими последствиями для потребителя (низкое качество и высокая цена). Если цель правительства в обеспечении притока прямых инвестиций, то институциональное поле будет формироваться иначе и т. д. Отсюда понятно, что государственная экономическая политика оказывается также фактором, оказывающим воздействие на способы раздела добавленной стоимости в цепочке ценности.

5. Поведение производителей на рынке формируется под влиянием друг друга. Мы обнаруживаем фактор, обеспечивающий конкурентное взаимодействие производителей продуктов, так как поведение одного производителя (инноватора в сетевой структуре) может оказать влияние на поведение других производителей (неуникальных производителей продуктов) в части реконфигурации производственного процесса, процесса поставок или иных параметров.

#### 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. Ворожейкина Т.М. Проблемы развития низкоконсолидированных отраслей (на примере сельского хозяйства): монография. — М.: ФГОУ ВПО МГАУ, 2010. — 196 с.
3. Ворожейкина Т.М. Влияние состояния регионального продовольственного рынка на организацию взаимоотношений его участников // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. — 2008. — № 8. — С. 70–71.
4. Смотрицкая И., Черных С. От государственного заказа к общественным закупкам // Общество и экономика. — 2012. — № 9. — С. 53–66.
5. Смотрицкая И., Черных С. Государственные закупки в системе взаимоотношений государства и рынка // Общество и экономика. — 2010. — № 1. — С. 78–87.