

Методология обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в птицеводстве

© 2012 И.Н. Горетов

доктор экономических наук, профессор

Марийский государственный университет, г. Йошкар-Ола

E-mail: center_audita@mail.ru

Статья посвящена решению вопроса повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в отрасли птицеводства. Отмечается, что одним из важных аспектов является вопрос объединения предприятий отрасли в производственные сельскохозяйственные кластеры.

Ключевые слова: птицеводство, региональные программы развития, дотации и субвенции в сельское хозяйство, конкурентное преимущество, модель, кластер.

Проблемы, с которыми столкнулись проводимые рыночные реформы, привели к необходимости уточнения целей экономической политики. В сентябре 2004 г. 16 видных экономистов, обсуждая в Барселоне эти проблемы, разработали консенсус о росте и развитии. Идеи “Барселонского консенсуса” легли в основу Отчета Всемирного банка 2005 г. “Экономический рост в 1990-е годы: уроки десятилетия реформ”. К этим урокам были отнесены следующие: реформы должны способствовать не только повышению эффективности, но и росту; экономический рост может обеспечиваться разными способами; стабилизация и макроэкономическое регулирование должны ориентироваться на рост; правительствам не следует уходить от ответственности за экономический рост; правительства должны отказаться от логики “любых реформ”, сосредоточившись на поддержании роста.

Новое видение экономического роста родилось на основных концепциях: экономической социодинамике, сопряженной с теорией коллективного выбора К.Дж. Эрроу; теории самовоспроизводящейся экономики, развивающей дальше эволюционную теорию, и экономической синергетике, основанной на идеях Дж.М. Кейнса, Н. Кондратьева, И. Пригожина и Г. Хакена.

Особое внимание в современных научных исследованиях уделяется проблеме экономического роста с позиции экономической синергетики, которая позволяет представить и проанализировать большое разнообразие предлагаемых сценариев развития российской экономики. Отметим, что каждый сценарий традиционно сводится к постановке актуальных целей и перечню мер по их достижению, что называют выработкой экономической стратегии.

Важную роль в реализации любого сценария экономического развития и экономической стратегии играет финансовое поведение властей,

в том числе региональных. В экономической науке накоплен достаточный опыт применения моделирования финансового поведения регионов России, которое включает в себя: распределение финансовой помощи между регионами, выбор моделей фискального и финансового поведения региональных властей, проверку гипотез о наличии фискальных стимулов в системе межбюджетных отношений и др.

В системе государственного регулирования разработаны направления создания примерно равных социально-экономических условий развития, среди которых выделяют финансово-кредитные, налоговые, ценовые, тарифные и другие факторы. Взаимодействие этих факторов могут обеспечить равные стартовые условия хозяйствования для всех субъектов рыночных отношений, для чего на государственном уровне определены две важнейшие задачи: 1 - воссоздать единое экономическое пространство в России, возродить разработку генеральной схемы развития и размещения производительных сил страны. Это позволит снизить риск продолжающейся дифференциации российских регионов по социально-экономическому развитию, мешающей достижению социальной стабильности государства; 2 - усилить роль государства в социальном развитии региона.

Важнейшее место для успешной реализации указанных задач в долгосрочной экономической стратегии принадлежит финансовым источникам, обеспечивающим достижение поставленных целей в рамках финансовой политики государства.

Механизмы финансирования и финансовой помощи реализуются в настоящее время с использованием достаточно развитого инструментария. К основным инструментам можно отнести: дотации и субвенции; трансферты из федерального фонда поддержки регионов (ФФПР); субсидии и субвенции из Фонда компенсаций; государствен-

ную поддержку дорожного хозяйства; средства, переданные субъектам Федерации по взаимным расчетам; прочие виды финансовой помощи; целевое финансирование различных федеральных и региональных программ и др.

Для правильной политики управления региональными финансами используются принципы, обеспечивающие эффективность доведения и реализации полученных источников финансирования и финансовой помощи до объектов управления, в частности, региональных программ.

Разработчики региональных программ в настоящее время все чаще обращаются к кластерным технологиям, позволяющим достигать устойчивости и стимулировать экономический рост на территории путем создания структурированных отраслевых союзов компаний, органов государственной власти, местного самоуправления, науки и некоммерческого сектора. Данный подход, как правило, продиктован двумя факторами: ограниченными возможностями компаний в условиях глобальной конкуренции и изменения мировой конъюнктуры и необходимостью органов государственной власти и местного самоуправления иметь максимально прогнозируемую налоговую базу.

Наряду с “кластерами”, можно выделить следующие термины (как вновь изобретенные, так и устоявшиеся), которые используются для описания географических скопления фирм, отраслей и связанных с ними процессов: индустриальные районы; новые индустриальные места; территориальные производственные комплексы; неомаршалловские узлы; сетевые области; обучающиеся регионы и др. Эти термины, отчасти различные по значению, иногда используются как равнозначные, создавая путаницу и нуждаясь в более точных определениях. В современной научной литературе и публицистике нет единого, четкого и однозначного определения экономического термина “кластер”.

В результате кластерные технологии либо не находят применения при практическом проектировании пространственного развития территорий,

либо под кластерами понимают иные образования, создаваемые в соответствии с мировоззрением или временными интересами региональных элит. Поэтому возникает необходимость в уточнении дефиниций.

Основоположник кластерной теории Майкл Портер определяет кластер как *географически сконцентрированную группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью, конкурирующих и, при этом, ведущих совместную деятельность организаций*¹.

В работе, посвященной анализу конкурентоспособности японской экономики, М. Портер и два его коллеги-исследователя из Страны восходящего солнца Х. Такеути и М. Сакакибара делают вывод: успеха добились отрасли, где государственная опека была минимальной². Признание данных результатов, несомненно, окажет влияние на государственную политику пространственного развития. Прежде всего, на трансформационные экономики постсоциалистических государств, где логика принимаемых решений, несмотря на заложенные в законодательстве прогрессивные (с точки зрения современных теорий) нормы, значительно коррелирует с устойчивой патерналистской системой ценностей государственных и муниципальных служащих.

В данном случае важно сконцентрировать внимание на понятии “технологии” – совокупности приемов, способов и правил рыночной трансформации ТПК, естественных специализированных территорий и создании новых специализированных территорий (в том числе технопарков) как саморазвивающихся систем.

Технологию можно выстроить, в частности, путем имплантации недостающих факторов, используя стратегические матрицы и модели, прежде всего, модель Майкла Портера, разработавшего систему детерминантов конкурентного преимущества территорий, получившую название “алмаз” (см. рисунок).

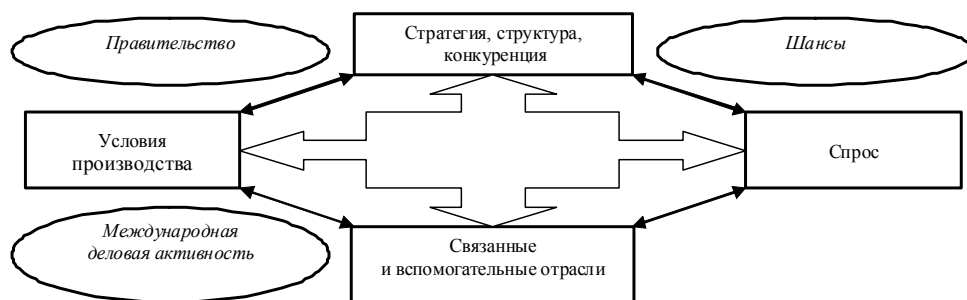


Рис. Модель “Алмаз” (“Ромб” Портера)

В основе данной модели лежит четыре группы факторов:

1) **производства**: человеческие, естественно-географические, природные ресурсы, образовательный и научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе факторы качества жизни;

2) **внутреннего спроса**: емкость внутреннего рынка данной территории, соответствие стандартов внутреннего потребления стандартам и тенденциям развития потребления на смежных и мировом рынках;

3) **окружения**: смежные и обслуживающие отрасли, т.е. источники поступления сырья, полуфабрикатов, оборудования, технологий, инноваций;

4) **внутренней конкуренции**: структура и менеджмент фирм, среда их существования с точки зрения антимонопольного законодательства и традиций ведения бизнеса.

При наличии вышеперечисленных факторов максимизируется вероятность формирования кластера как совокупности единиц, способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Вслед за первым, как правило, образуются другие кластеры, и конкурентоспособность территории в целом увеличивается за счет синергетического и мультипликативного эффектов. Она держится на сильных кластерах. Вне данной системы экономика, возможно, будет давать посредственные результаты.

Знания в кластере распространяются по всей системе:

- стохастический поиск единиц кластера ведет к появлению новых стратегий, порождающих совершенно новые возможности;
- приход новых производителей из других отраслей ускоряет развитие, стимулируя НИР и внедрение новых стратегий и технологий (катализ);
- свободный обмен информацией обеспечивает распространение инноваций по каналам поставщиков и потребителей³.

То есть человеческие ресурсы, идеи и информационные потоки образуют новые комбинации. С точки зрения диалектического материализма, в кластере осуществляется переход количественных изменений в качественные. Получается “многопоплавковая модель”, отличающаяся устойчивостью по отношению к изменениям мировой конъюнктуры, тенденций регионального спроса, внешней среды и макроэкономических параметров.

Портер выделил три главных признака кластера:

- а) территориальная специализация;

б) конкуренция;

в) кооперация.

Теория пространственного размещения, включая теорию специализации (географическое положение, локализация базовых ресурсов и т.д.), достаточно глубоко разработана экономическими школами СССР (И.Г. Александров, Н.Н. Колосовский, В.С. Немчинов, Ю.Г. Саушкин, Я.Г. Фейгин). Их модели территориальной специализации были успешно реализованы во многих регионах.

С точки зрения происхождения, специализированные территории (в том числе и кластеры) можно классифицировать так:

1) **эндемики**, где экономическая специализация основана на эндемичности бизнес-единиц, сложившейся в данной местности благодаря особым природно-климатическим условиям, этноэкономическим особенностям и особенностям внутреннего спроса.

Бизнес в данном случае не может быть перенесен в другие регионы. В качестве примеров из мировой практики можно привести винодельческие регионы, прежде всего, французский Bordeaux и греческий шубный кластер “Касторья”;

2) **трансплантаты**, созданные путем воздействия на инфраструктуру, институты и ресурсы со стороны органов государственной власти, местного самоуправления; либо стохастического - со стороны бизнес-сообщества.

Трансплантаты, в свою очередь, можно разделить на созданные путем:

а) детерминированного воздействия;

б) стохастического поиска действующих на данной территории, как правило конкурирующих предпринимательских единиц.

Иллюстрация первой стратегии - разработанная в советский период теория аграрной специализации на целинных и искусственно орошаемых землях или модели территориально-производственных комплексов (ТПК). Примерами могут служить специализированные территории в Казахстане, Силиконовая долина в США, стратегия правительства РФ по созданию технопарков.

В качестве иллюстрации специализации, возникшей в результате стохастического поиска можно привести локализацию головных офисов финансовых компаний, получивших позже название “пирамиды”. В данном случае бренд территории стал синергетической суммой брендов наиболее активных радикалов (бизнес-единиц). Причем, в момент роста их бизнеса стохастически сложившийся территориальный бренд ускорял движение ресурсов во всех смежных отраслях, а после краха финансовых пирамид замедлил раз-

витие всех финансовых институтов в зоне деятельности.

Фактором, который игнорировался в советский период экономического развития и зачастую упускается сегодня, является конкуренция – среда, обеспечивающая стохастический поиск наиболее эффективных решений и способствующая адаптации к внешней среде. Поэтому стоит привести два неэкономических определения кластера, где названы главные признаки:

а) кластер (англ. cluster – гроздь винограда, скопление) – скопление однотипных объектов, например: звездное скопление, атомный кластер;

б) кластер (муз.) – диссонансное созвучие, образованное малыми и большими секундами⁴.

Первое определение настраивает на наличие однотипных объектов, второе – на стохастичность, диссонанс. С этой точки зрения, определению “кластер” в большей степени соответствует регион Кавказские Минеральные Воды, где однотипные (в большинстве) по спектру услуг здравницы конкурируют за привлечение клиентов и ресурсов. Более того, конкурентная среда сложилась на территории еще в советский период, когда принадлежащие различным ведомствам здравницы соревновались уровнем подготовки персонала и именитостью клиентов. С трансформационными преобразованиями экономики в РФ соревнование получило развитие в вице-конкуренции по цене, издержкам, маркетинговым стратегиям и т.д.

Кооперация легче всего выстраивается на платформе локализации, ускоряющей обмен идеями, информацией о новых технологиях. “Членство в кластере делает возможным непосредственное наблюдение за деятельностью других фирм”⁵, – отмечает Портер. В конце концов, успехи кластера конвертируются в устойчивую репутацию региона-производителя⁶.

Важно обратить внимание на крайности, в которые периодически впадают разработчики программ пространственного развития: создание под маркой “кластер” вертикально интегрированных компаний. Так, работа экспертов в области стратегии бизнеса М. Фарнкомба и Р. Камрасса содержит рекомендации бизнес-единицам самоуничтожиться путем распада на специализированные фирмы. “Мы убеждены, что сегодняшние единые предприятия распадутся на различные компоненты”, – пишут авторы, – “фирмы-атомы”, строго следующие своему назначению. Так называемые “умные компании” сконцентрируются на науке, технологиях, займутся творчеством. “Производственные платформы” будут производить, а “сетевые посредники” улаживают дела с торговлей⁷.

М. Фарнкомб и Р. Камрасс подошли к одной из главных задач современности капитализма, которую необходимо решить в целях устойчивого пространственного развития: остановить пролетаризацию трудовых ресурсов, сделать как можно больше специалистов не владельцами акций компаний, в управлении которыми они не участвуют, и не наемными специалистами, а совладельцами фирм, в успехе которых они заинтересованы.

Именно в данной парадигме принимаются решения о поддержке кластеров (прежде всего, в АПК и секторе малых фирм, осуществляющих НИОКР) органами государственной власти и местного самоуправления стран Европейского союза.

Чаше всего поддержка выражается в финансовой и технической помощи на первом этапе, а далее – в политике, включающей:

- демонтаж систем государственного контроля за качеством продукции, передача функций союзам потребителей, профессиональным объединениям;
- освобождение от части налогов и обязательных платежей в бюджет;
- поддержка интересов кластеров по установлению льготных тарифов энергетическими монополиями, антимонопольная политика.

Специалисты отмечают, что инвестиционный процесс в России хотя и набирает определенный рост, но его объемы для нормального развития всех секторов экономики недостаточны. В тяжелейшем положении находится сельское хозяйство: норма инвестирования дифференцирована по отраслям в силу их воспроизводственных возможностей и в сельском хозяйстве она примерно в 2 раза ниже среднероссийских показателей. Субъекты отрасли испытывают острую потребность в долгосрочных кредитах, между тем российские банки имеют ограниченные возможности по кредитным ресурсам, что объясняет устанавливаемый высокий процент по кредитам. Рост инвестиционных “вливаний” из государственных структур, к сожалению, не оказывает должного воздействия на снижение цен.

Стабильный рост может, по мнению экспертов, обеспечить переход на инновационно-инвестиционный путь развития при активизации госинвестиций, направляемых, в первую очередь, на инновации в человеческий капитал и в инфраструктуру. Имея реальные возможности для роста в инфраструктурной и инновационной сферах, соблюдая соотношение между потребностями государства и бизнеса, можно говорить о долгосрочной стратегии развития государства и его регионов, решать проблемы развития аграрного сектора экономики.

Опыт региональной агропромышленной интеграции показывает, что аграрные предприятия вступают в интеграционные связи с целью снижения риска, связанного с производством: его значительной зависимостью от погодно-климатических условий, стихийностью рынка продукции, а также необходимостью повышения конкурентоспособности. Предприятия АПК используют такие преимущества, как наличие надежной сырьевой базы и рынков сбыта своей продукции.

Базовыми моделями агропромышленной интеграции являются:

- контрактная система взаимоотношений между производителями, перерабатывающими, сбытовыми и другими организациями (субконтрактация, аутсорсинг);
- формирования, созданные путем объединения капиталов и труда юридических и физических лиц (корпорации, кооперативы и т.д.);
- комбинаты, в которых представлен весь технологический цикл производства, переработки и реализации продукции конечному потребителю;
- объединения, созданные без образования дополнительного юридического лица, возглавляемые фирмой-интегратором, осуществляющей связи с другими участниками на контрактной основе либо путем участия в формировании их собственности;
- холдинговые компании.

Изучение зарубежного опыта, интеграционных форм, доминирующих на рынке продовольствия ряда стран, позволило определить направления, требующие кардинальных решений. В первую очередь, это восстановление экономических связей между сельскохозяйственными товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями. Решение данной проблемы - в создании интеграционных структур, в первую очередь кластерных.

Успешная деятельность кластера определяется характером взаимоотношений потенциальных участников кластера с региональными административными органами. В тех регионах, где интегрированным хозяйственным структурам оказывается необходимая государственная материально-финансовая (стартовая) помощь, они функционируют более эффективно. Важно, чтобы административные органы не выполняли функции хозяйственного управления, а лишь содействовали делу в рамках своей компетенции.

Международный опыт демонстрирует четыре типичных варианта проведения кластерной политики в зависимости от роли государства, и

все эти подходы возможны в России в зависимости от специфики регионов:

- каталитическая кластерная политика, когда правительство сводит заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские организации) друг с другом, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку реализации проекта;
- поддерживающая кластерная политика, при которой каталитическая функция государства дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, тренинг и маркетинг для стимулирования развития кластеров;
- директивная кластерная политика, когда поддерживающая функция государства дополняется проведением специальных программ, нацеленных на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров;
- интервенционистская кластерная политика, при которой правительство наряду с выполнением своей директивной функции, перенимает у частного сектора ответственность за принятие решения о дальнейшем развитии кластеров и посредством трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также активного контроля над фирмами в кластере формирует его специализацию.

Государственные инициативы в кластерной политике ориентированы, в первую очередь, на поддержку сильных и креативных компаний и создание плодотворной среды, в которой, в свою очередь, более слабые и отстающие фирмы могли бы повышать свою конкурентоспособность.

В зарубежной практике кластеризация - это, как правило, процесс, идущий "снизу вверх", от малого бизнеса, взаимосвязанного с территорией, инфраструктурой, ресурсами, технологией или цепочкой создания стоимости⁸.

¹ Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М., 2005.

² Портер М., Такеути Х., Сакакибара М. Японская экономическая модель: пер. с англ. М., 2005.

³ Мельман И.В. Сетевые черты кластерной организации производства // Современные аспекты экономики. 2005. □ 19 (86). С. 101-110.

⁴ Рожнова О.В. Информационное пространство финансового учета: монография. М., 2000.

⁵ Портер М. Указ. соч.

⁶ Там же.

⁷ Фарнкомб М., Камрасс Р. Алхимия корпорации: радикальный вызов бизнесу: пер. с англ. М., 2005.

⁸ Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // МЭ и МО. 2000. □ 5. С. 97-102.