

ЭКОНОМИКА АПК

УДК 65.9 631.16:658

С.И. Грядов,
И.В. Ковалева

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: агропромышленный, формирование, кластер, инвестиции, инновации, сельское хозяйство, конкуренция, объединения, экономические отношения.

В условиях трансформации экономики России крупные сельскохозяйственные организации оказались без традиционной государственной поддержки, государственного регулирования цен на ресурсы монополизированных поставщиков и ценового произвола перекупщиков сельскохозяйственной продукции при несформированной рыночной инфраструктуре агропромышленного комплекса. Результатом такой экономики явилась их инвестиционная несостоятельность или даже невозможность осуществлять воспроизводственные процессы. Как следствие, происходит снижение качества конечной агропродовольственной продукции, которая утрачивает свои конкурентные позиции.

В свою очередь, крупные организации перерабатывающей сферы АПК испытывают нестабильность или недостаточность сырьевой базы, утрачивая конкурентоспособность на рынке продовольствия. Ощущая недостаток качественного сырья, они рассматривают возможность создания интегрированных формирований с тем, чтобы объединить процессы производства сырья и конечной продукции, изыскать возможности инвестирования производственных процессов.

При создании таких формирований выявился ряд принципиальных подходов и направлений агропромышленной коопера-

ции и интеграции. Это относится к определению масштабов деятельности и уровню специализации организаций, выбору состава участников и организационных форм интеграции, установлению рациональных производственных связей, разработке экономического механизма совместной деятельности.

Одним из перспективных направлений агропромышленных формирований является создание агропромышленного кластера. В современной научной литературе нет однозначного определения экономического термина «кластер». Так, М. Портер определяет кластер как географически сконцентрированную группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, а также связанных с ними организаций (органы государственного управления, инфраструктурные компании, образовательные учреждения, торговые объединения), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга, но при этом конкурирующих [1].

В отечественной экономической литературе принято различать 3 вида кластеров, каждый из которых подчеркивает тот или иной приоритет его функционирования:

- региональные (территориальные) группы внутри одного или родственных секторов промышленности (промышленные кластеры), часто привязанные к научным школам (НИИ, университеты);

- вертикальные производственные цепочки: узкие определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера

(например, «поставщик – сборщик – сбытовик – потребитель»). В эту категорию попадают организации, формирующиеся вокруг головных компаний;

- объединения большого масштаба, определенные относительно какой-либо (основной) отрасли (агропромышленный, химический кластеры и др.).

В западной экономической литературе кластеры структурированы в четыре группы моделей [2]:

1) сконцентрированные на ограниченной территории конкурирующие компании, выпускающие дифференцированный продукт и имеющие особую маркетинговую стратегию за ее пределами (европейская модель);

2) совокупность территориально-сконцентрированных компаний, связанных между собой экономическими отношениями по принципу территориальной специализации (североамериканская модель);

3) вертикально-интегрированная специализированная территория, созданная в рамках государственной экономической политики (азиатская модель);

4) совокупность малых организаций и фирм, сконцентрированных вокруг организации-монополиста, специализирующихся на выпуске товаров-полуфабрикатов по заказу головной организации и конкурирующих между собой по цене и качеству за право поставки (японская модель).

Первая и вторая модели в качестве импульса развития предполагают внутрискластерную конкуренцию; третья – руководящую и направляющую роль государства; четвертая – конкуренцию в рамках изначально заданного вектора развития организации.

Нам представляется возможным определить агропромышленный кластер в условиях современной России как территориальное сочетание организаций, связанных производственно-сбытовой деятельностью с целью повышения конкурентоспособности продукции и активизации инвестиционной деятельности. На наш взгляд, агропромышленный кластер в отношении продуктового отраслевого подкомплекса следует трактовать как процесс объединения организаций различных сфер деятельности в едином воспроизводственном цикле от производства сырья до реализации готовой продукции с включением всех стадий производства, результатом которого должно быть получение синергического эффекта. Синергический (дополнительный) эффект образуется от

сложения усилий всех организаций-участников, а также опосредованного эффекта, измерить который можно только косвенным путём. Возникающая в интегрированных структурах синергическая связь при совместных действиях независимых элементов системы обеспечивает увеличение их общего эффекта до величины, большей, чем сумма эффектов тех же элементов, действующих независимо. Основные требования к синергическим результатам интегрирования – уменьшение транзакционных издержек, наращивание конкурентных преимуществ.

Целью создания агропромышленного кластера в отраслевом продуктовом подкомплексе может быть маркетинговый аспект: удержание доли рынка, занятие свободной рыночной ниши на сопредельной территории с конкурентом и др. В составе агропромышленного кластера должны присутствовать транспортные организации, производители сельскохозяйственного машиностроения, сельскохозяйственные и перерабатывающие организации.

В отличие от обычных форм кооперации и интеграции, кластерные системы характеризуются следующими особенностями:

- наличие крупной организации-лидера, определяющей долговременную хозяйственную, инвестиционную и иную стратегию всего кластера;

- территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов-участников кластера;

- устойчивость хозяйственных связей участников кластерной системы;

- долговременная координация участников кластера в рамках производственных программ, инновационных процессов, контроля качества и др. [3].

На наш взгляд, идея кластерных технологий заключается в создании и поддержании конкурентной среды. Сочетание конкуренции, кооперации и интеграции на географически ограниченной специализированной территории являются основными признаками кластера. Кооперация и интеграция важны для достижения территориального (регионального) синергического эффекта.

Важной чертой кластера является его инновационная ориентированность. В этой связи агропромышленные кластеры используют два вида стратегии, которые дополняют друг друга:

- стратегии, направленные на повышение использования опыта и знаний в существующих кластерах;

- стратегии, направленные на создание новых сетей сотрудничества внутри кластера.

Центрами кластера могут быть несколько организаций, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения, что отличает кластер от картеля или финансовой группы. Концентрация соперников, покупателей и продавцов способствуют росту эффективной специализации производства. Кластер дает работу множеству мелких организаций, малому бизнесу в сельском хозяйстве. Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную систему продвижения знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Формирование агропромышленных кластеров возможно по основным направлениям: межхозяйственная кооперация; территориальная кооперация на районном и региональном уровнях; межрегиональная кооперация. Развитие этих направлений обусловлено объективным экономическим процессом, связанным, с одной стороны, с общественным разделением труда и его специализацией, научно-техническим прогрессом, природно-экономическими условиями, с другой – необходимостью взаимодействия между специализированными отраслями и видами аграрного и промышленного производства. Районные ассоциации могут объединяться в корпорации на зональном уровне, объединяя несколько перерабатывающих организаций. Однако чтобы увязать интересы участников регионального отраслевого подкомплекса необходимо создать агропромышленные формирования, способствующие вертикальной интеграции, объединяющие сельскохозяйственное производство с переработкой и сбытом продукции, материально-техническим обеспечением и агросервисным обслуживанием.

Аграрные организации вступают в это объединительное движение, стремясь снизить риск, связанный с производством, его зависимостью от климатических усло-

вий, стихийностью рынка сельскохозяйственной продукции, диктатом перерабатывающих организаций, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие и обслуживающие организации также стремятся обеспечить себе стабильные доходы благодаря наличию надежной сырьевой базы, лучшему использованию сырья, повышению качества своей продукции, ее удешевлению и завоеванию рынков сбыта.

Выбор того или иного направления интеграции зависит от производственно-экономической обстановки в регионе, состояния продовольственного рынка, форм объединения капитала и участия их в управлении, возможностей головной организации, но независимо от выбранной формы для всех агропромышленных формирований главным является то, что они объединяют весь воспроизводственный процесс от сельскохозяйственного товаропроизводителя до потребителя готовой продукции. Участники системы обеспечивают продвижение продукта как собственности корпорации по всей цепочке: финансирование – производство – переработка – реализация – финансирование. Экономический эффект достигается за счет:

- снижения себестоимости продукции вследствие организации поставок товаропроизводителем необходимых ресурсов по стабильным (трансфертным) ценам;

- сокращения сроков возврата денежных средств и ресурсов, необходимых для нового цикла производства.

В процессе эволюции происходит постепенное развитие и совершенствование организационно-производственных структур, переход от простых к более сложным агропромышленным формированиям. Сосредоточение производства сельскохозяйственной продукции, её переработки и изготовления конечной продукции, её реализации и получения денежных средств в рамках одного и того же интегрированного хозяйствующего субъекта даёт возможность регулировать конъюнктуру рынка, соблюдать справедливый принцип распределения между различными звеньями производства и быть конкурентоспособными на оптовом рынке продовольственных товаров.

Процесс формирования агропромышленного кластера состоит из нескольких этапов независимо от типа экономического механизма.

На первом этапе определяются основные направления развития производственной и научно-технической деятельности, технического и технологического перевооружения организаций, научно-исследовательской деятельности; на втором этапе разрабатываются программы производства на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу, определяются направления диверсификации производства, разрабатывается программа НИОКР; на третьем этапе разрабатывается стратегия маркетинга, прогнозируется рыночный спрос на продукцию; на четвертом этапе определяется объем финансовых средств и источники для осуществления программы развития, разрабатывается программа привлечения инвестиций; на пятом этапе определяется эффект сотрудничества для каждого участника интегрированной структуры.

Создание вертикально-интегрированной структуры должно осуществляться в случае, когда экономический эффект для каждого участника выше, чем без объединения, либо благодаря интеграции развивается инфраструктура региона или осуществляется социальная программа без ущерба для участников формирования.

Таким образом, задача агропромышленного кластера состоит в том, чтобы придать производству сельскохозяйственных продуктов законченную форму организации управления с рациональным решением технических, технологических, экономических вопросов, связанных с получением сырья, подготовкой, транспортировкой, переработкой, хранением и реализацией готовой продукции (рис.).

Среди направлений, способствующих расширению границ и рамок рынка, необходимо выделить: укрепление позиций и повышение конкурентоспособности ведущих организаций; инвестирование в разработку новых образцов техники с привлечением иностранных инвесторов; использование преимуществ законодательства на сопредельных территориях, способствующих росту продаж сельскохозяйственной техники.

В последние годы все большее распространение получают корпорации и другие агропромышленные формирования, где в качестве интеграторов и инвесторов выступают динамично развивающиеся перерабатывающие и обслуживающие организации АПК. Реальные предпосылки для развития холдинговых отношений возни-

кают в условиях, когда убыточные сельскохозяйственные организации не в состоянии вести самостоятельно производство, и в целях его сохранения они могут (или вынуждены) перейти в подчинение перерабатывающего или иного предприятия. Такая форма интеграции в ряде случаев может быть наиболее обоюдно приемлемой как для сельскохозяйственных, так и для перерабатывающих организаций с целью обеспечения стабилизации, дальнейшего развития производства и может развиваться по следующим направлениям:

- создание агроформирований путём присоединения неплатёжеспособных сельскохозяйственных организаций к финансово-устойчивым организациям. При этом сельскохозяйственная организация укрупняется или создаётся новое агроформирование, когда один из участников интеграции — не сельскохозяйственная организация;

- создание агроформирований при слиянии юридических лиц. Примером является концерн «Великий Новгород» Новгородской области, в состав которого вошли птицефабрики, комбикормовый завод, хлебные базы;

- учреждение интегрированных агроформирований путём объединения капитала. В АПК России это создание агрохолдингов, финансово-агропромышленных групп с привлечением большого количества сельскохозяйственных организаций.

Важной частью работы по обоснованию интегрированных формирований (кластеров) является оптимизация состава и объёма производственных связей, т.е. установление номенклатуры взаимопоставляемых видов сырья и продуктов его переработки, а также направлений их потоков. Нам представляется целесообразным выделить три определяющих подхода к определению параметров агропромышленного формирования.

Во-первых, максимально возможная загрузка мощностей перерабатывающих организаций (при этом важно определить минимальный критический порог загрузки проектной мощности, ниже которого переработка становится убыточной).

Во-вторых, поиск резервов увеличения производства сельскохозяйственного сырья в зоне интеграции и за её пределами. Сложность заключается в том, что изношенная материально-техническая база сельскохозяйственных организаций не позволяет в краткосрочный период восста-

новить дореформенный уровень производства. Требуются инвестиции для обновления технического и технологического потенциала.

В-третьих, из-за многопрофильности производства большинства сельскохозяйственных организаций необходимо вычленивать те отрасли и виды продукции, которые относятся к интегрированной деятельности.

В агропромышленных формированиях экономические отношения строятся в основном по двум моделям:

- отношения осуществляются по стадиям технологического процесса – от производителя до переработчика. Обосновывается цена на продукцию или вначале осуществляется авансирование в размере 50-60%, а затем производится заключительный расчёт путём прямого распределения выручки;

- экономические отношения между участниками интегрированного формирования основываются на распределении денежной выручки от реализации конечной

продукции по нормативам, рассчитанным исходя из определенных показателей (себестоимости, ресурсоёмкости и др.).

Непременным условием эффективного функционирования агропромышленного кластера является развитая инфраструктура рынка. Ее субъекты выполняют очень важные функции: затаривание, расфасовка, хранение товаров на складах, в холодильниках, разукрупнение (или наоборот, увеличение) объемов поставок, транспортировка и доставка продукции; предоставление информации о спросе, предложении, ценах, условиях продажи, местонахождении товаров; финансовая помощь для поддержки производства в некоторых случаях и т.д. Инфраструктура должна создавать условия для поддержания необходимого соотношения спроса и предложения, сокращения времени реализации товаров, ускорения оборота капитала, снижения издержек товародвижения и цен, формирования эффективной конкурентной среды.



Рис. Состав агропромышленного кластера

Библиографический список

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Изд-кий дом «Вильямс», 2007. – 608 с.

2. Карасюк Е. Кластероискатели / Е. Карасюк // Секрет фирмы. – 2007. – № 8(95). – С. 10-16.

3. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – № 5. – С. 74-81.



УДК 33 (571.61)

**З.П. Малхасян,
Л.И. Шишкова**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ)**

***Ключевые слова:** Амурская область, агропромышленный комплекс, валовой региональный продукт, сельское хозяйство, валовая продукция, инвестиции, экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, индекс цен.*

Введение

На сегодняшний день в Российской Федерации четко оформилась государственная политика, направленная на ускоренное развитие дальневосточных территорий, подкрепленная значительными финансовыми ресурсами. Однако для существенного повышения качества жизни человека недостаточно только бюджетных вливаний в социальную сферу, сколь бы значительны они ни были, а необходима стабильная государственная поддержка в области производства и переработки сельскохозяйственного сырья для обеспечения продовольственной безопасности не только Амурской области, но и Дальневосточно-

го региона в целом. Для этого необходима воспроизводящая себя деятельность, направленная на долгосрочную перспективу [1].

Основные итоги исследования

Уровень экономического развития определяет место области в стране и влияет на способность региона проводить самостоятельную политику. Исследования показывают, что наиболее успешным периодом социально-экономического развития области по большинству показателей можно считать 2005–2007 гг. Тенденция к росту подтверждается динамикой такого обобщающего макроэкономического показателя, как валовой региональный продукт.

В 2007 г. было произведено 92,8 млрд руб. валового регионального продукта, что составило 9,3% от всего валового регионального продукта, произведенного в Дальневосточном федеральном округе.