

Егор ГУСАКОВ

*ведущий научный сотрудник,  
кандидат экономических наук, доцент  
(Институт системных исследований  
в АПК НАН Беларуси)*

УДК 338.43

## **Корпоративный анализ в развитии кластеризации АПК**

Следует сказать, что базой для развития внутрисистемной инфраструктуры является технико-технологический потенциал. Поэтому кластеры надо представлять как совокупность экономических субъектов, взаимосвязанных между собой технологически, хотя и действующих в различных сферах (производство исходного сырья, переработка продукции, торговля и сбыт, снабжение ресурсами и др.). Однако далеко не все субъекты могут рассматриваться как участники кластера, даже если они располагаются на сопредельной территории. Необходима определенная специализация по технологической цепочке продвижения продукции, которая обуславливает трансформацию разрозненных организаций в систему – кластерную организацию.

Вместе с тем только технико-технологической сопоставимости недостаточно, принципиальное значение имеют также организационно-управленческие отношения. Изучение показывает, что именно организационно-управленческие связи призваны формировать совокупную инфраструктуру инновационного развития кластера.

Учитывая сказанное, важно дополнить изложенную выше формулировку кластера и определить его как систему, имеющую технико-технологическое и организационно-управленческое содержание. Так, в организационном плане кластер представляет собой совокупность экономических объектов, образующих единую систему посредством технико-технологических и управленческих связей и характеризующуюся долгосрочными процессами кооперации.

Рассматривая кластер с системных позиций, понимать его следует как множество элементов, взаимодействующих между собой во внутренней среде, а также и с внешней средой, объединяемых наличием близких интересов и свойств. Кластер создает внутренний синергический эффект за счет прямого взаимодействия входящих структур. Но не менее значимая часть эффекта образуется во внешней среде за счет получения и продаж более качественной продукции, усиления конкурентности, оптимизации издержек и формирования общей производственно-сбытовой стратегии [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Исследования показывают, что отличительными чертами кластера от других корпоративных моделей является наличие многоуровневой сетевой технологической кооперации, внутреннего стремления к инновациям, гибких механизмов согласования управленческих решений, образования конкурентных преимуществ, обусловленных внутренним взаимодействием, стремления к интеграции и адаптации предприятий различных сфер на основе долгосрочности кооперационных связей.

Из этого можно вывести более конкретизированное определение кластера, под которым нами понимается сконцентрированная в рамках определенных границ и интегрированная по функциям группа взаимосвязанных предприятий и организаций, объединенных по экономическим интересам и/или функциональным признакам, имеющих технико-технологические связи и обеспечивающих образование синергического эффекта от взаимодействия, обусловленного сложением инфраструктурных результатов всех участников (экономия сквозных затрат, наращивание объемов производства, применение инноваций, увеличение инвестиций и др.), что в совокупности может быть выражено в мультипликации исходных и выходных конкурентных преимуществ.

Компаративный анализ подтверждает, что необходимость и целесообразность кластера определяется рядом детерминант. Во-первых, необходимо наличие совокупности технологически и функционально взаимосвязанных между собой предприятий и организаций (субъектов хозяйствования); во-вторых, неизбежно наличие ряда производственно-экономических ресурсов: материальных, технических, финансовых, трудовых, информационных и др.; в-третьих, важно формирование доминирующего производственного направления, его специализация и концентрация, способного создавать потребительский спрос и адекватное предложение, обеспечивать требуемую конкурентоспособность; в-четвертых, требуется разработка организационно-управленческой модели, способной эффективно управлять и координировать инфраструктуру кластера, созданную с участием всех входящих предприятий и организаций; в-пятых, следует иметь расчетную эффективность функционирования кластера, которая подтверждает синергический эффект и определяет экономическую целесообразность его создания.

Исходя из изложенного, с помощью компаративного анализа нами сформулированы основные положения, раскрывающие суть и характеризующие достоинства кластеров (в отличие от других кооперативно-интеграционных объединений).

1. Основной характеристикой кластера является его изначальная ориентация на развитие экономики как в целом объединения, так и входящих в его состав предприятий и организаций, а как производное этой основной цели – развитие экономики территорий, на которой расположен кластер, социально-экономическое развитие региона, технико-технологическое и инновационное развитие субъектов хозяйствования, создание целостной корпоративной инфраструктуры.

2. Неотъемлемой характеристикой кластера является инновационное развитие его технико-технологической базы на основе дополнительных возможностей инвестирования в производственно-сбытовую сферу. На основании этого имеется возможность осваивать новейшие технологии, создавать наукоемкую и конкурентную продукцию с высокой добавленной стоимостью.

3. Создание кластерного объединения приобретает принципиально новое качество по сравнению со статусом функционирования разрозненных предприятий и организаций и в сравнении с иными кооперативно-интеграционными формированиями. Оно состоит в формировании гибкой и подвижной организационной модели, добровольном вхождении участников, формировании сквозного экономического интереса, интеграции производственного потенциала, создании единой сквозной технико-технологической цепочки, образовании действенной сквозной системы управления и регулирования, высокой экономической ответственности по своим обязательствам как в целом объединения, так и его субъектов. Поэтому кластеры более устойчивы по сравнению с объединениями другого типа.

4. Кластеры всегда создаются для реализации крупных стратегий и проектов, каким может быть, например, решение вопроса по насыщению рынка недостающей продукцией. Так, в настоящее время в АПК Беларуси действует сеть крупных предприятий и организаций со своей инфраструктурой по разведению племенного скота, мелиорации сельскохозяйственных земель, селекции и семеноводству сельскохозяйственных культур, агросервису (имеется в виду материально-техническое снабжение, обслуживание и ремонт техники) и др. Хотя эти объединения не оформлены организационно и не имеют завершенного вида, но по своей сути они представляют подлинно кластерные структуры. В данной связи кластеры основывают свою деятельность не только на бизнес-планах, но и на целевых программах долгосрочного развития, значит, объективно имеют изначально заданный длительный жизненный цикл.

5. Кластеры обладают развитыми системообразующими связями, построенными не на прямом администрировании, а на многосторонних функциональных зависимостях. Именно функциональные связи определяют характер организационно-управленческих и производственно-экономических связей. Действенность организационно-управленческих связей состоит в институционализации совокупности субъектов кластера как субъектов производственно-экономической деятельности и превращении этой совокупности в единую организацию как целостный комплекс.

Компаративная оценка сформулированных положений показывает, что в предложенной постановке они даны впервые. Их научная новизна состоит в глубинном понимании сути и характера

кластеров, их принципиальных особенностей и направленности на решение основополагающих задач развития как самой кластерной системы, так и крупных народнохозяйственных задач страны, отрасли или региона. К таким масштабным задачам могут быть отнесены, например, устойчивое развитие АПК, усиление конкурентоспособности аграрного комплекса, импортозамещение поставок продукции на рынок за счет отечественного производства, наращивание экспорта высококачественной продукции и др.

Необходимо акцентировать внимание на том, что формирование кластеров – поэтапный процесс, который предполагает четкое определение целей, разработку стратегии, подбор предприятий и организаций и определение интегратора, разработку организационно-управленческой модели, составление схемы прямых и обратных взаимосвязей между входящими структурами, разработку механизма и методик организации производственно-экономической деятельности. Способы построения кластеров также отличаются значительным разнообразием. В ходе исследований нами сформированы следующие подходы к агропромышленному кластерообразованию, где внимание акцентируется на порядке функционирования: горизонтальное взаимодействие предприятий и организаций в пределах определенных территорий или производственно-сбытовых комплексов, причем признаками взаимодействия могут быть как технологические цепочки, взаимодополняемость ресурсов, так и производственная специализация; вертикальная производственно-сбытовая организация, где выстраивается технологическая цепочка от исходной продукции до готовых товаров, образующая ядро кластера, и на эту цепочку «нанизываются» предприятия и организации; смешанная (многоотраслевая и многоуровневая) организация, которая включает как родственные предприятия определенной территории, так и многоуровневые организации различных других сфер, составляющих своеобразную агломерацию (например районный или областной агропромышленный комплекс, где наряду с сельскохозяйственными предприятиями соответствующей территории в кластер могут входить перерабатывающие и сбытовые организации и даже структуры по поставкам материально-технических ресурсов, обслуживанию производства, научному и консультационному обеспечению и др.).

На основании данных подходов нами определены основные особенности кластеров, на позиционировании которых должны основываться формы их построения:

пространственная, или территориальная: образование кластеров родственной специализации (ряд предприятий и организаций агропромышленного региона могут наладить активное взаимодействие и проводить единую стратегию);

горизонтальная: несколько предприятий одной территории и близкого производственного направления могут кооперироваться и интегрироваться и создавать региональное объединение;

продуктовая, или продовольственная: в кластер входят предприятия по узкоспециализированному продуктовому принципу;

техничко-технологическая: в кластер объединяются предприятия и организации по технологическим цепочкам создания и продвижения продукции;

ресурсная: решение о кооперации и интеграции принимают предприятия и организации по ресурсному признаку (наличию финансовых средств, специализированной техники, целевых инвестиций и т.п.);

вертикальная: в кластер включаются предприятия и организации разных технологических разделов и смежных сфер (производство сырья, переработка сырья, производство готового продовольствия и т.п.);

инновационная: в основу формирования кластера закладываются новейшие технико-технологические достижения, рекомендации науки и эффективные изобретения практики;

управленческая: кластер формируется по инициативе управленческих структур и признаку оптимальности управления;

по принципу самоопределения: кластер создается на основе добровольного волеизъявления входящих в него структур и регулируется по принципу консенсуса.

Конечно, как показывает изучение, приведенная совокупность особенностей не является строго обязательной и исчерпывающей. В практике могут иметь место и другие интегрирующие на-

чала. Кроме того, сформулированные признаки редко проявляются в «чистоте». Как правило, при действительной организации могут одновременно срабатывать 2–3 признака и более. Вместе с тем перечисленные признаки являются неизбежными в определенных обстоятельствах. Это подчеркивает их научную значимость.

Компаративный анализ показывает, что конкурентные преимущества, которые образуются при кластерной организации, могут формироваться под влиянием широкого спектра деятельности, а не только в результате действия какого-то одного признака. В частности, оптимальное территориальное размещение или благоприятная сбытовая инфраструктура будут способствовать развитию многих видов деятельности и, соответственно, формированию многоотраслевых диверсифицированных кластеров. Напротив, специализация на одном или небольшом перечне видов производства, особенно при насыщении рынка одноименной продукцией, предполагает образование узкоотраслевых и даже внутриотраслевых кластеров с условием строгого разделения труда.

Определяющее значение имеет также характер организационно-экономических связей. В этой связи представляется возможным выделить еще, как минимум, 3 варианта образования кластеров: на базе смежных предприятий и организаций, имеющих схожие конкурентные преимущества; на основе одного крупного предприятия-интегратора, кооперирующего другие предприятия и организации на основе субконтрактации; на основе выраженного доминирования административных связей.

В экономической литературе часто можно встретить доминанту, что кластеры формируются преимущественно спонтанно, в результате самоопределения предприятий и действия рыночных сил. Однако, полагаем, государство как крупный экономический контрагент, располагающее значительными материальными, финансовыми и организационно-управленческими ресурсами, может формировать или участвовать в формировании кластеров исходя из своих интересов. Аналогичными возможностями располагают и крупные кооперативно-интеграционные объединения (так называемые продуктовые компании), особенно имеющие транснациональный характер. Следовательно, по происхождению можно выделить 3 группы кластеров: спонтанно самоорганизованные, созданные по инициативе административных структур и сформированные на смешанных началах – добровольного самоопределения и административных инициатив.

Компаративный анализ свидетельствует, что на практике существует еще одна особенность кластера, не получившая должного отражения в литературе. Это способность кластера влиять на темп экономического роста внутренних структур, территории, на которой они расположены, и отрасли, в которой функционируют. Известно, что кластеры ассоциируются с концентрацией производственной деятельности, инновационным развитием и интенсификацией производства. Это одна из форм кооперативно-интеграционного предпринимательства. В данной связи кластер следует рассматривать как самостоятельный объект изучения и регулирования. Но действенность кластеров и их воздействие на экономику являются достаточно дифференцированными. Такое понимание позволяет выделить следующие типы кластеров.

1. Доминирующие кластеры, задающие темпы развития как внутренним структурам, территории расположения, так и отрасли экономики. Этот эффект приводит к концентрации производства вокруг предприятия-интегратора и самого кластера, где экономические единицы ведут себя как части единого целого. В итоге «агрессивная» классическая рыночная конкуренция исчезает, а сотрудничество предприятий и организаций возрастает.

2. Устойчиво развивающиеся кластеры. Их темпы экономического развития по фазам жизненного цикла, как правило, сопоставимы с темпами регионального производственного комплекса. Ускорения экономики такие кластеры могут не создавать, но это не означает, что их формирование не имеет большого смысла. Во-первых, устойчивое развитие уже само собой создает значительный синергический эффект за счет взаимодействия предприятий и организаций, возрастания инновационности, экономии трансакционных издержек и т.п. Во-вторых, изначально относительно устойчивые кластеры имеют хорошие возможности трансформироваться со временем в доминирующие.

3. Инфраструктурно завершенные кластеры. Такие кластеры изначально создаются с учетом полной самодостаточности хозяйствования как по основной технологической цепочке продвиже-

ния продукции – от стадии сырья до стадии готового рыночного продукта, так и по вспомогательным и обслуживающим видам деятельности (снабжение ресурсами, научно-инновационное обслуживание, оптовая и розничная торговля и др.). Здесь за основу организации принимаются принципы сквозной кооперации и интеграции.

4. Кластер в виде главного звена, состоящего из одного или нескольких предприятий-интеграторов, которые выстраивают свою деятельность с другими предприятиями и организациями на основе контрактации и договоров взаимодействия. При оценке таких кластеров может складываться впечатление об их технологической и ресурсной незавершенности и обособленности от массы иных субъектов хозяйствования. Однако предприятия-интеграторы уже сами собой представляют интерес для окружающих, тем более, если начинают доминировать по основным производственно-сбытовым показателям. Надо также предполагать, что преобладающие возможности предприятий-интеграторов могут со временем привести к созданию полноценной завершенной кооперативно-интеграционной инфраструктуры.

5. «Догоняющие» кластеры. Это такие объединения, которые изначально являются отстающими от среднего уровня предприятий и организаций в регионе, но располагая необходимым потенциалом роста в результате кооперации и интеграции ресурсов и оптимизации внутренней системы экономического регулирования, имеют возможность быстро наращивать темпы развития и формировать необходимые конкурентные преимущества.

Отставание в развитии с течением времени часто связывается с определенной последовательностью этапов жизненного цикла. Периоды доминирования кластера закономерно сменяются периодами замедления и даже стагнации. В этой связи требуется переструктуризация и инновационно-технологическое обновление производства и др. Следует также учитывать «нелинейность», то есть отсутствие линейно возрастающих трендов развития. В любом случае при отставании необходим специальный комплекс организационно-экономических мер по преодолению противоречий и выходу на траекторию положительного роста.

6. Дискретные кластеры, которые включают предприятия, производящие продукты и связанные с ними услуги, состоящие из дискретных компонентов. Это, как правило, предприятия машиностроительного комплекса и поставщики материально-технических ресурсов.

7. Процессные кластеры, которые формируются предприятиями, относящимися к процессным отраслям, к которым принадлежат также сельское хозяйство и пищевая промышленность.

8. Инновационные, или «творческие» кластеры, которые развиваются в так называемых новых секторах, сегментах и точках экономического роста – новые отрасли и секторы агропромышленного производства, биотехнологии и др.

Таким образом, следует подчеркнуть, что корпоративный анализ позволяет не только определить проблемные задачи развития агропромышленного производства, которые требуют системного решения, но и установить конкретные формы и механизмы создания и функционирования наиболее эффективных кооперативно-интеграционных структур, в первую очередь кластерных объединений [5, 6].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова, Л. А. Кластеры в аграрной экономике: монография / Л. А. Александрова, Л. А. Тутаява. – Оренбург, 2013. – 340 с.
2. Гусаков, В. Г. Каким быть кооперативно-интеграционным объединениям в АПК Беларуси / В. Г. Гусаков // Белорусское сельское хозяйство. – 2010. – № 2. – С. 4–11.
3. Гусаков, Е. В. Кооперативно-интеграционные объединения в АПК: оценки и перспективы / Е. В. Гусаков // Вест. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. аграр. наук. – 2011. – № 1. – С. 12–21.
4. Гусаков, Е. В. Научные основы и организационно-экономический механизм эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений в АПК / Е. В. Гусаков. – Минск: Беларуская навука, 2015. – 206 с.
5. Gusakov, E. Comparative analysis of qualitative and quantitative characteristics of clusters / E. Gusakov // Problems of European agriculture sustainable development in 2018: Proceedings of common scientific research / Scientific Association Institute of Economy and Market, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie. – Szczecin, 2018. – P. 15–24.

6. Гусаков, Е. В. Формирование понятийного аппарата устойчивого развития АПК как мегакластера / Е. В. Гусаков // Вест. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. агр. наук. – 2018. – Т. 56. – № 4. – С. 437–447.

7. Формирование кластеров в регионе: инвестиционный аспект / Г. М. Квон [и др.]. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2016. – 134 с.

8. Пилипук, А. В. Институциональное пространство кластерной агропродовольственной системы Евразийского экономического союза: аспекты теории и практики / А. В. Пилипук, Е. В. Гусаков, Ф. И. Субоч // НАН Беларуси, Ин-т систем. исслед в АПК. – Минск: Беларуская навука, 2016. – 265 с.

#### РЕЗЮМЕ

В материалах исследований представлен корпоративный анализ в развитии кластеризации АПК, который позволяет не только определить проблемные задачи развития агропромышленного производства, требующие системного решения, но и установить конкретные формы и механизмы создания и функционирования наиболее эффективных кооперативно-интеграционных структур, в первую очередь кластерных объединений.

#### SUMMARY

The research materials present a corporate analysis of the development of agribusiness clustering, which allows not only to identify the problems of agro-industrial production, requiring a systemic solution, but also to establish specific forms and mechanisms for the creation and functioning of the most effective cooperative-integration structures, primarily cluster associations.

*Поступила 25.01. 2019*