



## ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ И ХАРАКТЕРА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

А. П. Сорокина, студентка 2-го курса магистратуры ИПЭМ БГАРФ ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

А.В. Сербулов, д-р экон. наук, проф., БГАРФ ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет» VSerbulov@kantiana.ru

Данная статья посвящена исследованию проблем формирования структуры кластеров, а также характера взаимодействия их субъектов. Приведен пример эффективной работы кластера с применением промышленной кооперации и включения предприятия-поставщика в состав кластера. Были сделаны выводы, что удачно выбранная форма взаимодействия субъектов промышленного кластера позволяет наиболее эффективно использовать производственные мощности. Результаты проведенного анализа позволяют избежать ошибок и использовать удачные организационные решения.

*кластер, холдинг, кооперация, аутсорсинг, внекластерная сборка, предприятие-поставщик*

Удаленность Калининградской области от основной территории Российской Федерации, и кризисное состояние современной экономики, привело к тому, что большинство предприятий было вынуждено скорректировать свои планы по развитию.

Одно из наиболее крупных предприятий Калининградской области - группа компаний Автотор, запланировало завершить в 2019 году создание промышленного автосборочного кластера. Однако, в сложившейся экономической ситуации, оно было вынуждено сократить объемы финансирования, перенести сроки завершения данного проекта, а также несколько сократить его формат.

Проект по созданию автосборочного кластера предполагает строительство объектов, которые обеспечивают полнопрофильное производство автомобилей на вновь создаваемых производственных мощностях, предусматривающее сварку и окраску кузовов в планируемом объеме 250 тысяч штук в год, а также производство автомобильных компонентов, обеспечивающих среднегодовой уровень локализации 38% к 2020 году.

Ожидается, что к 2023 году рост объема товарной продукции на предприятиях автокластера и связанных с ним производствах составит до 350 млрд рублей, обеспечение занятостью - до 22 тыс. человек. Объем уплаченных налогов к 2020 году составит 120 млрд. руб., из которых 3,3 млрд составят платежи в региональный бюджет[1].

Одним из способов сокращения затрат и получение наибольшего экономического эффекта от использования производственных мощностей можно рассматривать выбор наиболее эффективной формы взаимодействия предприятий кластера - промышленная кооперация.

Промышленная кооперация представляет собой форму длительных и устойчивых связей между хозяйствующими субъектами, занятыми совместным изготовлением определенной продукции на основе специализации их производства.

Очень часто между понятием кооперация и аутсорсинг проводят знак равенства, но это не верно, так как аутсорсинг это лишь одна из форм кооперации.

Такую же параллель проводят между понятиями кластер и холдинг.

Кластер представляет собой совокупность территориально организованных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и вместе участвующих в процессе образования добавленной стоимости. В европейской практике под кластером понимают совокупность компаний, которые территориально сосредоточены в пределах транспортной доступности. Как правило, это территория в диаметре не более 100 километров, имеющая развитую транспортную инфраструктуру.



Рисунок 1 - Структура кластера

В силу многообразия данная схема не включает все существующие компоненты, из которых состоит кластер. В достаточной степени развитые кластеры имеют более специализированные базы поставщиков, наибольшее количество связанных между собой отраслей, глубокие связи с потребителями. Кластер может включать в себя многочисленные объекты социальной инфраструктуры: университеты, научно-исследовательские учреждения, больницы и даже кинотеатры.

Существует определенный набор факторов, которые лежат в основе принципов формирования структуры кластеров: геополитические (исходя из особенностей занимаемой регионом территории), экономической целесообразности, наличия необходимой инфраструктуры, трудовых ресурсов (высококвалифицированная рабочая сила), особенностей местного законодательства и т.д.

Холдинг же в свою очередь - группа коммерческих организаций, которая включает в себя крупную управляющую компанию и мелкие дочерние компании, подчиняющиеся головному офису, или частично владеющие определенным количеством акций компаний, входящих в холдинг.

Чем отличается кластер от холдинга? Прежде всего, стоит отметить, что кластер, в отличие от холдинга, не является юридическим лицом. Второе: в отличие от холдинга, в кластере декларируется равенство всех его участников, в холдинге присутствует управляющая компания, которой подчинены все прочие. Третье отличие – территориальная локализация кластера совершенно не обязательна для холдинга.

Почему предприятиям имеет смысл сотрудничать в рамках кластеров? Существуют три основных принципа, которые позволяют строить такое сотрудничество. Первый принцип – добровольность участия в кластере в отличие от холдингов и им подобных объединений. Второй принцип – самоорганизация, то есть сами участники кластера определяют, каким этому кластеру быть, как он будет организован, как его развивать, по каким направлениям сотрудничать. Третий принцип – оптимальное соотношение кооперации и конкуренции. При этом сотрудничество в рамках кластера вовсе не отменяет конкурентной деятельности этих предприятий на рынке[4].

Суть кластерного подхода заключается в том, чтобы относиться к развитию территории с позиций выстраивания на ней максимально высокой плотности деятельности и максимально длинной цепочки добавленной стоимости, чтобы максимизировать экономический

эффект и прибыль, которая остается на этой территории и идет на развитие социальной инфраструктуры, условий и качества жизни населения.

В России производством легковых автомобилей занимаются более 20 сборочных предприятий объединенных в кластеры. Наиболее крупные кластеры сформировались в Поволжье, на Северо-Западе и в Центре страны, а также сборочные предприятия так называемой внекластерной сборки, к которым относятся автозаводы в Калининграде, Владивостоке, Черкесске и Аргуне[2].

Одним из ярких примеров эффективной работы кластера с применением промышленной кооперации и включения предприятия-поставщика в состав кластера является Поволжье, где на сегодняшний день сосредоточена большая часть отечественного автомобилестроения.

Появление крупных производственных компаний (Volkswagen, VOLVO, «ПСМА Рус») позволило создать в регионе крупнейший в России «пул» поставщиков автокомпонентов. Необходимо отметить, что наряду с заводами известных иностранных производителей таких как BentelerAutomotive, MagnaExperior, YAPP AutomotiveParts, Betsema, VisteonDeutschland, FuyaoGlassIndustryGroup, Lear, HP PelzerRus, Rucker, Continental в Калужской области создано большое количество совместных производств, активно развивающих сотрудничество с малыми предприятиями. Одним из примеров такой промышленной кооперации может служить взаимодействие компаний SherdelRus (ШердельРус) и Faugesia(Форесия) с калужской компанией «Эликор»[3].

Многие производители автокомпонентов, также как и предприятия-поставщики, вошли в состав Поволжского автомобильного кластера. Сегодня перед ними стоит непростая задача – удержаться на российском рынке, улучшая качество и выдерживая конкурентоспособность своей продукции. Консолидация, объединение усилий в условиях экономических реалий отчасти помогут решить проблему.

Такое взаимовыгодное сотрудничество позволяет расширять производственные технологические цепочки участников кластера. Если шесть лет назад автомобильной промышленности в Калужской области не было вообще, то сегодня автопром – ключевой сектор экономики региона, доля которого в объеме промышленного производства превышает 45%.

Кооперация между предприятиями — это возможность наиболее рационально использовать производственные возможности своих коллег. Таким образом, у предприятий появляется возможность уделять больше внимания своей специализации, концентрироваться на главном – тех производствах, которые определяют конкурентные преимущества продукции. Остальные звенья производственной цепочки могут и должны быть переданы предприятиям, специализирующимся на выполнении свойственных им процессов.

Но стоит учитывать ряд проблем возникающих при производственной кооперации. Например, взаимодействие предприятий в рамках производственной кооперации предполагает раскрытие информации о внутренних процессах предприятий участников кооперации, а это может при недобросовестном отношении принести некий ущерб деятельности какого-либо участника кооперации. Необходимо также соблюдать приоритет на рынке участников, что зачастую при кооперации является проблематичным, и предприятие может потерять привлекательность на рынке как монопроизводитель продукции. Предъявляемые требования к качеству заставят все предприятия вырабатывать единые стандарты производственной деятельности, что потребует дополнительных расходов. То есть работа в условиях производственной кооперации предъявляет к их участникам особые условия деятельности, требующие дополнительных затрат, к которым иногда предприятия не готовы, но которые всегда окупятся в кратчайший срок при правильной организации производственной кооперации.

Таким образом, можно сделать вывод исходя из опыта действующего кластера, что удачно выбранная форма взаимодействия субъектов промышленного кластера позволяет наиболее эффективно использовать производственные мощности, но при этом стоит учесть особенности и возможности предприятия, на котором будет внедряться одна из форм промышленного сотрудничества, принять во внимание плюсы и минусы той или иной формы взаимодействия и уже после этого принимать решение о ее внедрении на предприятии.

Калининградский автомобильный кластер находится в стадии становления и проведенный анализ позволит учесть ошибки и использовать удачные организационные решения, которые наблюдались при формировании аналогичных кластеров в других регионах страны и за рубежом.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Правительство Калининградской области и «АВТОТОР Холдинг» подписали соглашение о строительстве автомобильного кластера. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gov39.ru> (дата обращения: 26.04.2016).
2. Тимерханов, А. Производство легковых автомобилей в России по кластерам// Авто-стат. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru> (дата обращения: 21.03.2016).
3. Калужское чудо//Журнал Стратегия. [Электронный ресурс]. URL: <http://strategyjournal.ru> (дата обращения: 17.05.2016).
4. Лавникевич, Д. Холдинг и кластер: найдите 10 отличий// Экономика. БДГ Деловая газета.–2015. [Электронный ресурс]. URL:<http://bdg.by> (дата обращения: 13.05.2016).
5. Ферова, И. С. Промышленные кластеры: организация, эффективность, эволюция / И. С. Ферова, М. М. Дворяшина. – Красноярск: КрасГУ, 2004. – 208 с.

#### STUDY PRINCIPLES OF FORMATION OF THE STRUCTURE AND NATURE OF INTERACTION OF SUBJECTS OF INDUSTRIAL CLUSTERS

A. Sorokina, student, Bffsa FGBOU VPO «Kaliningrad State Technical University»  
A.Serbulov, Doctor of Economics, professor, Bffsa FGBOU VPO «Kaliningrad State Technical University», VSerbulov@kantiana.ru

The article deals with research of problems of formation of structure of clusters, and also nature of interaction of their subjects. It is revealed the content of such concepts as cooperation, outsorsing, cluster, holding, with the indication of special features and recommendations regarding their application. The results of the carried out analysis will make it possible to avoid errors and to use the successful organizational solutions, which adapted with the forming of analogous clusters in other regions of our country and abroad.

*cluster, holding, cooperatives, outsourcing, vneklasterная assembly, enterprise-supplier*