

В. В. Горочная¹

КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОСФЕРЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ЦЕНТРЫ АКТИВИЗАЦИИ СИСТЕМООРГАНИЗУЮЩИХСЯ КЛАСТЕРОГЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Категория регионального экономического кластера, активно позиционируемая в качестве инструмента эффективного развития региональной экономики как в российской, так и в международной практике, на сегодняшний день является предметом масштабных дискуссий с точки зрения целесообразности реализации кластерных стратегий регионального развития и перспектив достижения желаемого экономического результата по итогам реализации масштабной государственной поддержки. Многосоставность кластера (как особой формы экономической интеграции) предполагает специфическое соединение межорганизационной кооперации, рыночной конкуренции, а также связана с многоплановым взаимодействием разнопорядковых по объёмам своей деятельности, структуре и отраслевой специфике экономических субъектов.

Традиционно в российской административной практике в качестве управленческих приоритетов развития региональных кластеров упоминаются инновационная составляющая, интеграция науки, образования и производства, а также особое внимание к малому бизнесу как основной среде формирования кластерных интегративных инициатив. Данные вопросы широко представлены в трудах отечественных и зарубежных авторов. В частности, роль малых предприятий в рамках экономических кластеров изучена В. Бондаренко [1], особенности интеграции малых предприятий в крупные кластерные системы рассматриваются такими авторами как С. Голованова, С. Авдашева, С. Кадочников [2], И. Горетов, Е. Царегородцев [3], групповые динамические показатели предприятий в рамках кластеров рассматриваются Е. Терешиним и В. Володиным [4]. Однако на сегодняшний день особый интерес представляет изучение роли крупных предприятий, выступающих в качестве ядер кристаллизации кластерных структур и источников первичного импульса, способствующего кластерной самоорганизации регионального экономического пространства. Развитие процессов и принципов взаимодействия крупных и малых предприятий в кластерных образованиях регионов современной России представлено в работах А. Дружинина [5], А. Яковлева [6] и других исследователей. Однако, наряду с вопросами структурных принципов взаимодействия и интеграции крупных и малых предприятий, значительную актуальность на данный момент представляет изучение динамики крупных региональных предприятий (в том числе предприятий с участием иностранного капитала), выступающих в качестве центральных акторов самоорганизующихся процессов.

¹ **Горочная Василиса Валерьевна**, младший научный сотрудник Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем ЮФУ.

Следуя традиционному выделению «шотландской» и «итальянской» моделей кластеризации региональной экономики, можно утверждать, что преобладание «шотландской» модели, для которой характерна повышенная роль крупных предприятий, служащих основой для интеграции средних и малых предприятий (преимущественно объектов инфраструктуры и смежных отраслей), является общемировой тенденцией. В связи с этим можно говорить о том, что тенденция к преобладанию данного сценария образования региональных кластеров в России не является специфической чертой национальной экономики, хотя и несколько усиливается благодаря повышенной роли государства в качестве инициатора кластерообразования. Тем не менее, преобладание «шотландского» типа кластеризации является естественным следствием не только целенаправленного вовлечения крупных предприятий в сознательно формируемые интегративные структуры на региональном уровне, но и проявления специфических черт, присущих кластеру, как особому явлению региональной экономики.

В качестве основных причин, делающих крупные предприятия центрами «кристаллизации» кластера и носителями последующей динамики его развития, можно выделить следующие:

- крупные предприятия обладают достаточным уровнем финансовой, организационной и конкурентной устойчивости, чтобы покрыть риски формирования новых деловых контактов и совместных проектов;
- эффект масштаба, достигаемый в рамках деятельности крупных предприятий, позволяет выделять средства в объёме, достигающем минимального порога для институционализации кластера и организационного оформления интегративных форм взаимодействия;
- обслуживание крупного производства, как правило, предполагает взаимодействие с несколькими (в некоторых случаях – с большим количеством) поставщиков, подрядчиков, объектов инфраструктуры и системы сбыта, что позволяет крупному предприятию диверсифицировать транзакционные риски и, одновременно, создаёт конкурентную среду на каждом из уровней, где присутствуют несколько участников формирующегося кластера;
- крупное производство имеет потенциал к выделению отдельных структурных подразделений в самостоятельные организационные единицы, что приводит к увеличению числа экономических субъектов при сохранении тесных связей с основным производством.
- субъекты крупного предпринимательства, как правило, имеют более длительный опыт функционирования на региональном рынке, вследствие чего выступают в качестве центров сосредоточения тацитного знания.

Одной из необходимых предпосылок для образования кластера служит первичное накопление прецедентов межорганизационного взаимодействия. При этом сами взаимодействия на начальной стадии жизненного цикла кластера носят стохастический характер; в дальнейшем происходит закрепление

и создание устойчивых контактов. Новым толчком к усилению межорганизационной интеракции может послужить новая фаза накопления прецедентов взаимодействия. Потенциал регионального экономического пространства к формированию комплексных интегративных форм кластерного типа, таким образом, напрямую зависит от вероятностных статистических параметров случайных взаимодействий новых контрагентов, так как самоорганизационные возможности системы в данном случае являются следствием комбинаторики межорганизационного взаимодействия.

В условиях сложившейся системы долгосрочных контрактных взаимоотношений поиск новых деловых партнёров и новых форм взаимодействия с уже существующими повышает трансакционные издержки и создаёт дополнительные организационные и финансовые риски. В связи с этим, покрытие такого рода рисков возможно в случае достижения эффектов масштаба. В равной мере эффект масштаба позволяет осуществлять все расходы, связанные с институционализацией межорганизационного взаимодействия. Как показывает экономическая практика, в большинстве случаев инициаторами и учредителями отраслевых и территориальных объединений представителей предпринимательства выступают именно крупные акторы регионального экономического процесса, способные взять на себя такую инициативу и заинтересованные в стратегическом развитии и поиске новых путей взаимодействия. Таким образом, крупные предприятия способны выступать в качестве организационного плацдарма для эффективного развития межорганизационного взаимодействия, в котором заинтересованы непосредственно сами экономические субъекты, в связи с чем образование регионального кластера приобретает характер самоорганизующегося процесса.

Деятельность крупных предприятий служит основанием для развития конкуренции на смежных уровнях формирования цепочки добавленной стоимости в силу диверсификации поставщиков и многостороннего взаимодействия с системой сбыта и объектами инфраструктуры, что существенно повышает кластерогенность экономического пространства региона. Реализация «итальянской» модели, связанная с образованием децентрализованной кластерной сети мелких и средних предприятий, так же имеет в своей основе развитие конкуренции на региональном рынке, однако при этом сопряжена с большими рисками и потому может быть реализована в случае прочных конкурентных позиций национального рынка в целом (подтверждением чего является относительная устойчивость и эффективность кластеров лёгкой промышленности Северной Италии, где сложились как прочные традиции производства, так и региональный бренд). В случае же отсутствия сформированного бренда и соответствующих традиций у мелких производителей региональная интеграция происходит вокруг носителей наиболее прочных позиций на смежных рынках.

Горизонтальная интеграция сети мелких предприятий возможна лишь в случае наличия соответствующей высокой деловой культуры, так как в рыночном кластере конкуренция превалирует над кооперацией. В случае же вертикальной интеграции с общим производственным звеном происходит формирование как конкурентных, так и кооперационных отношений между участниками единого рынка. Одним из факторов конструктивного взаимодействия может выступать внутренняя логистика производственного процесса, предполагающая распределение возможностей обслуживания крупного предприятия сетью объектов инфраструктуры, а также совместное их участие в случае реализации масштабных проектов.

Важным параметром жизнедеятельности кластера является первичный рост организационной массы (количества предприятий, сконцентрированных в территориальных границах кластера), в связи с чем субъекты крупного производства могут восприниматься как потенциальные источники формирования новых организаций в том случае, когда отдельные структурные подразделения могут выделяться в самостоятельные предприятия. Как показывает мировая практика, особенно характерной данная тенденция является для наукоёмких машиностроительных отраслей [7], где целесообразным является выделение различных технологических звеньев в самостоятельные производства, объединённые общей технологической цепочкой. Следует учитывать, что формирование кластера имеет в своей основе не только кодифицируемое знание технологического порядка, но и «тацитное» (скрытое) знание, представляющее собой набор некодифицируемых данных как о местных особенностях и традициях производственной деятельности, так и о процедуре межорганизационного взаимодействия в местном бизнес-сообществе (применительно к практике кластерообразования категория тацитного знания вводится Р. Кованом и Д. Форей [8]). В отличие от кодифицируемой информации, тацитное знание не может быть передано на расстояния с большой скоростью, в связи с чем оно тяготеет к конкретному территориальному ареалу и составляет основу для формирования местных производств и региональных бизнес-структур.

Все вышеуказанные особенности крупного производства в большей или меньшей степени можно проследить на основе анализа деятельности предприятий Ростовской области, составляющих значимые (в ряде случаев центральные) звенья региональных рынков. Наиболее длительная история развития кластерных образований в регионе связана со сферой агропроизводства; на данный момент на региональном рынке присутствуют как группы организаций, осознающих и активно позиционирующих себя в качестве кластеров, так и фактически представляющих собой кластерное образование без осознания данного обстоятельства.

Интересным примером интеграции предприятий, для которых характерно изначальное присутствие кластерного самосознания, является «индюшинский» кластер, базирующийся в Октябрьском районе Ростовской области. Структу-

рообразующим крупным предприятием для данного кластера стала компания ООО «Евродон». Важно заметить, что самоорганизация кластерных инициатив произошла на базе инвестиционного проекта ООО «Евродон», изначально составленного по сметной стоимости в объёме 16,3 млрд. руб. [9], с дальнейшим включением объектов инфраструктуры и системы сбыта. Эволюцию кластера можно проследить на протяжении последних 10 лет. Предприятие было образовано в августе 2003 г. В середине 2004 г. компания приступила к созданию крупнейшего в России промышленного комплекса по выращиванию и переработке мяса индейки. Общий объем инвестиций в строительство составил 45,6 млн. евро. В 2006 г. проект получил статус приоритетного и вошел в национальную программу «Развитие АПК». В сентябре 2006 г. компания ввела в эксплуатацию первый мясоперерабатывающий завод производительностью до 50 тонн в смену. В его состав входят 11 отдельно расположенных объектов, в том числе: инкубатор на 112 тыс. яиц, 30 птичников, мясоперерабатывающий и комбикормовый заводы, ветлаборатория» [10].

Развитие кластера на базе крупного агропроизводственного предприятия происходило по сценарию постепенного наращивания звеньев цепочки добавленной стоимости, как составленных другими фирмами, так и формируемых в рамках самого ООО «Евродон». При этом уровень звеньев постоянно наращивается: начиная от интеграции объектов производственного комплекса в единый технологический процесс, формирования системы логистического обеспечения и создания внутренней системы санитарно-эпидемиологической безопасности, развитие кластера идёт в сторону совершенствования технологического процесса и формирования внутренней системы информационных технологий. Таким образом, можно говорить о том, что основой для формирования кластера послужило крупное предприятие, выступающее в качестве финансового гаранта, способного покрыть инвестиционные риски на начальном этапе. В дальнейшем же происходит процесс приращения и постепенного распространения тацитного знания и внутренних ресурсов кодифицируемой информации, служащих основой для дальнейшего развития. Однако, на данном примере выясняется и другое важное обстоятельство: кластерное ядро в лице субъекта крупного предпринимательства стало основным носителем стратегической инициативы долгосрочного развития.

Аналогичное наблюдение можно сделать на примере другого представителя агросферы – РЗ «Агро», позиционирующего себя в качестве кластера. Крупная компания с участием иностранных инвесторов активно создаёт экономические кластеры на территории трёх регионов Юга России (уже действуют кластеры на территории Ростовской области, Краснодарского края, планируется создание кластера в Ставропольском крае [11]). Распирение данного кластера происходит не столько в направлении роста технологической цепочки, сколько в территориальном отношении за счёт интеграции новых предприятий и групп предприятий сельскохозяйственного сектора.

В данном случае роль крупного предприятия в формировании кластера, наряду с покрытием инвестиционных и организационных рисков, заключается в организационной деятельности международных инвесторов по интеграции местных производителей. Отсутствие единой стратегии развития в региональной среде небольших и средних по масштабам организаций сельскохозяйственной сферы (как поле динамического детерминированного хаоса) может стать благоприятной почвой для целенаправленного привнесения параметров порядка, задаваемых крупным международным игроком, выстраивающим под себя систему внутрирегиональных экономических отношений.

Подтверждениями данного факта является стратегия, декларируемая и проводимая РЗ «Агро», включающая, наряду с единым внутренним регламентом деятельности кластера, собственную документацию, закрепляющую нормы этики взаимоотношения участников кластера между собой, а также с административными структурами, внешними партнёрами и т. д. По инициативе центрального предприятия кластерного образования были разработаны кодекс этики и внутренний протокол антикоррупционной политики кластера [12]. Таким образом, кластерная форма самоорганизации экономического пространства может стать инструментом для реализации инвестиционной политики крупных участников регионального и международного рынка, а также целенаправленного формирования идеологического вектора и системы этики региональной деловой среды. Тем самым может быть реализована стратегия последовательного привнесения и развития тацитного и кодифицируемого знания, носителем которого является крупное предприятие, посредством интеграции мелких и средних предприятий.

В данном свете наиболее важным представляется сохранение и развитие региональных традиций и специфики на фоне привносимых международными инвесторами факторов порядка, гармоничная интеграция местных организаций в целенаправленно формируемые структуры. Приоритет местных самоорганизационных инициатив перед внешними задаваемыми условиями интеграции является основой для контроля за возможностями реализации асимметричных экономических стратегий. Следует учитывать, что асимметричные технологии могут быть применены не только внешнеэкономическими партнёрами, но также крупными субъектами инотерриториального капитала, базирующимися в других регионах России. В связи с этим при реализации региональной экономической политики следует делать ставку на крупные предприятия, обладающие тацитным знанием местного происхождения непосредственно для каждого из регионов дислокации.

Тем не менее, привнесение внешних факторов порядка в поле динамического хаоса региональной деловой среды может стать основой для обновления и эффективного развития в том случае, если не происходит ущемление интересов местных организаций. Одной из наиболее продуктивных форм, обладающей должной степенью самоконтроля и основанной заведомо на обоюд-

ной реализации стратегических интересов, является экономический кластер. Подвижный и динамичный характер, определённая степень децентрализации (даже при реализации «шотландской» модели кластеризации), тем самым, делают кластерные образования приоритетной формой экономического развития по сравнению с ТНК и прочими аналогичными структурами, обладающими жёсткой централизацией и не учитывающими стратегические интересы деловых партнёров и региональную специфику социально-экономической среды.

Литература

1. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех. №35 (507).
2. Голованова С., Авдашева С., Кадочников С. Межфирменная кооперация: Анализ развития кластеров в России // Рос. журн. менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 41–66.
3. Горетов И., Царегородцев Е. Промышленные и региональные кластеры: кластерные технологии как фактор развития малого бизнеса предпринимательских структур // Российское предпринимательство. 2008. № 10, вып. 1. С. 15–19.
4. Терешин Е., Володин В. Групповая динамика в кластерных образованиях // Экон. науки. 2010. № 3. С. 157–160.
5. Дружинин А. Г. Юг России: интеграционные приоритеты в пространстве Большого Причерноморья // Научная мысль Кавказа. 2008. № 3. С. 23–30.
6. Яковлев А. Кластерный подход как способ взаимодействия малого и крупного бизнеса // Материалы научной сессии, г. Волгоград, 19–25 апреля, 2004 г. Вып. 2: Мировая экономика и финансы. -Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. С. 10–15.
7. Rural Knowledge Clusters: the Challenge of Rural Economic Prosperity // Reviews of Economic Development Literature and Practice: No. 12 EDA Project No. 99-07-13816, 2002.
8. Cowan R., Foray D. The Economics of Codification and Diffusion of Knowledge // Industrial and Corporate Change, Vol. 6. No. 3, 1997.
9. Производство индюшатины ООО «Евродон» // Официальный портал Правительства Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=85247>.
10. Россия: в Ростовской области планируется создание агропромышленного кластера // АПК Информ. Агроновости. 17.03.2008. URL: <http://www.apk-inform.com/ru/news/56588#.U67SjtpZqDY>.
11. Производство «РЗ Агро». URL: <http://www.rz-agro.ru/operations/production.html>.

12. Кодекс этики «РЗ Агро Групп». Протокол от 15 мая 2013 г. URL: http://www.rz-agro.ru/public/download/Code_of_Ethics-RZ_Agro_Group_2013-rus.pdf.

В. В. Гришикян¹

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ В АРЕАЛЕ МЕТРОПОЛИЗАЦИИ: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И АСИММЕТРИЯ РАЗВИТИЯ

В современной региональной экономике ведущее значение приобретают крупные города, чье взаимодействие с прилегающей периферией уместно характеризовать в рамках разрабатываемого в последние годы в российской урбанистике концепта «метрополия» [1, 2, 3] и «метрополитации». Последняя рассматривается, при этом, как особая практика доминирования ведущего города и формируемого им пространственного ареала социально-экономической активности как неравноправное, координируемое через рыночные и административные механизмы соразвитие поселений [4].

Развитие муниципальных образований в рамках «Большого Ростова» и в целом Ростовской агломерации – взаимозависимо, что проявляется в межпоселенных потоках маятниковой миграции, росте (сглаживании) асимметрии социально-экономической динамики отдельных городов, трансформации их мезоэкономических функций. Существенную роль в этих изменениях играет Ростов-на-Дону («ядро» агломерации, город – региональная метрополия), последние годы устойчиво «стягивающий» на себя экономический потенциал и агломерации, и области в целом. В этом отношении показательны процессы в сфере занятости: за 2001–2011 гг. Ростов-на-Дону нарастил свою долю среднегодовой численности работников по всей Ростовской области на 8,9 процентных пункта, в то время как за пределами Ростовской агломерации за аналогичный период число рабочих мест сократилось на 11 процентных пунктов (табл. 1).

Агломерация – это, прежде всего, результат развития города-центра, вследствие интенсивного роста, испытывающего недостаток территориально-пространственных ресурсов. Город-центр, выходя из границ, стремится к корректировке своей пространственно-функциональной структуры, освобождаясь от звеньев, переставших соответствовать его рангу (промышленные предприятия, аэропорт и т. д.), делегируя зоне спутников часть функций. Таким образом, высвобождается ресурсы, прежде всего, территориальные, замещаемые новыми, более эффективными видами деятельности, повышающими прогрессивность функционально-пространственной структуры города [6].

¹ **Гришикян Виталий Витальевич**, аспирант Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета.