

УДК 338.342

СОЗДАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В ЛОКАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРАХ

Грахова Е.В.

*ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет
имени М.Т. Калашникова», Ижевск, e-mail: grahova.smile@mail.ru*

В статье рассматривается один из возможных и эффективных вариантов организации промышленных кластеров, получивший название – локальный промышленный кластер. В его основе лежит не только тесная кооперация организаций, но и специально спроектированный для их группы единый комплекс промышленной недвижимости. Включение в такие альянсы малых и средних организаций, способных трансформировать эти ресурсы для выпуска гражданской продукции, позволит существенно продвинуть диверсификацию промышленного производства в целом. Система приведенных механизмов может стать одним из эффективных путей диверсификации промышленного производства страны, способом решения поставленной в первую очередь перед оборонно-промышленным комплексом задачи освоения производства широкой гаммы конечной гражданской продукции, а вместе с тем и развития субъектов малого и среднего инновационно-производственного предпринимательства.

Ключевые слова: локальный промышленный кластер, единый комплекс промышленной недвижимости, долевая собственность, реактивный принцип, целенаправленное создание

CREATION, ORGANIZATION AND MANAGEMENT IN LOCAL INDUSTRIAL CLUSTERS

Grakhova E.V.

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education
«Kalashnikov Izhevsk State Technical University», Izhevsk, e-mail: grahova.smile@mail.ru*

The article considers one of possible and effective ways of the organization of industrial clusters, called local industrial cluster. It is based not only on close cooperation of enterprises, but also on a single complex of industrial real estate specially designed for their block. Inclusion in such alliances of the small and average organizations capable to transform these resources for release of civil production will allow to advance significantly diversification of industrial production in general. The system of the given mechanisms can become one of effective ways of diversification of industrial production of the country, way of the decision the problem of development of production of wide scale of end civil products put, first of all, before defense industry complex, and, at the same time and developments of subjects of small and average innovative and production business.

Keywords: local industrial cluster, a single complex of industrial estate, fractional ownership, jet principle, purposeful creation

В научной среде, несмотря на общее согласие относительно целесообразности кластерной организации предпринимательской деятельности, ведётся широкая дискуссия по вопросу о их сущности, вариантах организации и управления (см., например, [1]).

Обеспечивая основу необычайного конкурентного успеха в отдельных видах экономической деятельности, кластеры выступают ярко выраженной особенностью любой национальной, региональной и даже столичной экономики, особенно в государствах с наиболее развитой экономикой [2, с. 323]

В концепции кластерной политики РФ¹ территориально-производственные кластеры (далее – кластеры) – объединение субъектов предпринимательской деятельности, включая поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных про-

изводственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации.

При наличии в регионе университета и хотя бы одной развитой технологически диверсифицированной крупной компании, каковых много в сфере оборонно-промышленного комплекса страны, и целого ряда малых проектных, внедренческих и маркетинговых организаций, их альянс, созданный на принципах ЛПК, образует предпринимательскую сеть, способную осуществлять конверсию. От кооперации крупных компаний с включением в их сетевые альянсы малых и средних организаций можно получить весьма значительный

¹ Концепция кластерной политики в Российской Федерации. От 17.11.2008 г. № 1662-р. http://poria.ru/files/konc_klastern_259_10.doc.

эффект [4, 6]. В вопросе интеграции крупных и малых (средних) субъектов предпринимательства в научно-производственно-коммерческой сферах одну из главных ролей будет играть механизм оптимизации отношений управления их общей деятельностью, в том числе чёткое определение ролевых функций и характеристики среды, в которой они будут налаживать и развивать совместную деятельность.

Развитая промышленность знает немало примеров сотрудничества между малыми и крупными компаниями, когда последние являлись рынком для первых. В таких случаях малое предприятие оказывается настолько зависимым от организации-потребителя, что выполняет роль поставщика даже более эффективно, чем дочерняя организация крупной компании. Однако такой вариант возможен и выгоден, если речь идёт о производстве большого объёма узкой номенклатуры, например каких-либо деталей, либо технологических операций. Если же речь идёт о взаимодействии в рамках инновационного цикла и малое предприятие предлагает к производству какие-либо продукты, то «радиус» его взаимодействия с крупными производителями должен быть шире. Так, в одних случаях малое предприятие, предложившее к производству продукт, может и должно по мере освоения его выпуска заниматься сбытом и участвовать в получении части чистой прибыли. В других случаях оно может взять на себя финишные операции: сборку, упаковку, хранение, отгрузку и т.п., т.е. участвовать в производственно-коммерческом обороте. Но чем сложнее такой продукт, тем больше будет участников его производства, среди которых окажутся и малые и большие компании.

Представляется, что для развития диверсификации, крупные компании, в первую очередь относящиеся к оборонно-промышленному комплексу, плохо знающие рынок конечной гражданской продукции, тем более товаров народного потребления, заинтересованы в сотрудничестве с малыми предприятиями-разработчиками такой продукции, способными не только разрабатывать и помогать осваивать производство новой продукции, но и нести коммерческую ответственность за её сбыт. Весьма интересным такое сотрудничество может быть между выделенным из большой компании подразделением, ответственным за ту или иную бизнес-линию и малым предприятием, предложившим её создание. Но так или иначе, малым инновационным организациям, способным реализовывать такие этапы деятельности, как «маркетинг – разработ-

ка – сбыт», сотрудничество с одной организацией не сможет обеспечить развития. Здесь следует учитывать, что компании, в первую очередь оборонно-промышленного комплекса, на которые возлагаются надежды по развитию производства самой широкой гаммы гражданской продукции, имеют устойчивые связи и образуют предпринимательские сети. Если этим сетям придать организованный характер, то можно получить многоотраслевые промышленные альянсы, например, в виде концернов, консорциумов и других организационно-хозяйственных форм. Их совокупные интеллектуальные и технологические возможности многократно возрастут и потенциально расширят базу диверсификации. Включение в такие альянсы малых и средних организаций, способных трансформировать эти ресурсы для выпуска гражданской продукции, позволит существенно продвинуть диверсификацию промышленного производства в целом. Сотрудничество малых и средних организаций с альянсами крупных компаний при включении первых в организационную структуру вторых, расширит вариативность и устойчивость кооперации, скажется на её результативности [10].

Формирование в рамках промышленных альянсов механизмов взаимодействия малых и крупных организаций, следует обратить внимание на их интересы. Малые и средние компании проявят в таком сотрудничестве максимальную заинтересованность. Что же касается крупных компаний, прежде всего оборонного комплекса, то их заинтересованность не может трактоваться столь однозначно. Малые и средние организации могут столкнуться с инерцией и даже низкой заинтересованностью таких предприятий. В силу того, что в компаниях оборонно-промышленного комплекса в настоящее время государство имеет контрольные пакеты акций, оно должно и может осуществлять по отношению к ним технико-экономическое планирование выпуска гражданской продукции с налоговыми льготами, т.е. устанавливать некоторый объём производства гражданской продукции, исключающей варианты продукции двойного назначения. Доходы от её реализации должны облагаться меньшими налогами, а деятельность руководителей, назначаемых государством, оцениваться с учётом выпуска такой продукции. Крупные компании по отношению к малым и средним организациям могут применять инструменты венчурного управления самостоятельно, либо посредством специальных венчурных фондов, создаваемых в рамках альянсов на долевой основе.

Для долгосрочной оптимизации отношений необходимы и действенные стимулы, и сильные ограничения, сдерживающие центробежные силы, возникающие под влиянием различных обстоятельств и формирующие устремление к большей независимости. Это устремление может возникать каждый раз, когда конъюнктура изменяется в благоприятную сторону, при том условии, что правильно созданный альянс в средне- и долгосрочной перспективе оказывается более эффективным инструментом при её неблагоприятном изменении. Стимулом к объединению субъектов предпринимательства служит возможность экономии и капиталовложений и текущих издержек [9]. Сильным ограничением на выход из альянса является совместная и не разделяемая собственность его членов. Но и то, и другое, что стимулирует объединение и сохраняет его, сводится к тому, что альянсы должны формироваться на основе общей долевой собственности. Какой она должна быть? Очевидно, что она не должна распространяться на материальные и нематериальные активы, определяющие специализацию организации, делающую её конкурентоспособной, отличной от других. Вместе с тем она может и должна распространяться в первую очередь на материальные активы общего, широкого применения, концентрация которых позволит эффективное их использовать и принести экономии и капиталовложений и текущих затрат, не затронув специфических характеристик конкретной организации.

К долевой собственности целесообразно отнести следующие объекты:

- землю (производственные участки);
- все виды инженерных сетей общепромышленного применения;
- производственные здания и сооружения;
- социально-бытовую инфраструктуру, используемую производственно-хозяйственными организациями;
- широко используемые технологически специализированные основные производства;
- вспомогательные и обслуживающие хозяйства общего применения;
- объекты снабженческо-сбытовой деятельности.

Очевидно, что особое место в указанном перечне должны занять производственные и прочие здания и сооружения. Эти объекты, создаваемые и используемые на долевых началах, будучи спроектированными под нужды кластера, несут в себе большой потенциальный эффект.

Приведенный факт свидетельствует о том, что кластер должен формироваться за-

долго до момента начала проектирования его пространственно-технологического устройства и до момента начала проектирования комплекса объектов промышленной недвижимости, в котором будет происходить производственно-экономическая деятельность. Необходимо выстроить, формализовать будущую систему отношений в кластере.

В программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.)² развитие производственных кластеров определено одним из путей мобилизации ресурсов в регионах для динамичного экономического роста, повышения конкурентоспособности и диверсификации региональной экономики. То есть построение мультикластерной транснациональной инновационной системы стало центральной установкой реализации проектной программы управления экономикой страны. В конце 2008 г. правительство РФ одобрило «Концепцию кластерной политики в Российской Федерации»³, предусматривающую создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территории, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России [3, с. 224].

В последнее время наблюдается тенденция, когда организации – потенциальные члены кластеров, призывают осваивать новые территории – промышленные площадки, обеспеченные коммуникациями. На этих территориях могут действовать дополнительные льготы: налоговые, таможенные и т.п., что, безусловно, привлекает в них соответствующих резидентов. Но проектирование и строительство объектов промышленной недвижимости осуществляется индивидуально. Все проекты автономны и соответственно эффект от концентрации ресурсов на компактной территории используется далеко не полностью.

Работу муниципальных органов власти по этому направлению следовало бы конкретизировать и сделать ее целенаправленной. Состав участников промышленной зоны должен определяться не стихийно. Все они должны быть связаны кооперацией, иметь возможность взаимодополнения и совместного развития в будущем. Алгоритм организации такой работы в регионах может выглядеть следующим образом:

- исполнительные власти субъекта Федерации силами кластерного центра ведут

² Утверждена распоряжением Правительства РФ от 19.01.2006 г. № 35-р.

³ Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1662-р. от 17.11.2008 г.

мониторинг и осуществляют «живое общение» с представителями субъектов предпринимательской деятельности с целью выявления возможностей формирования кластеров;

– по мере выявления возможностей определяются источники финансирования, проектирования и строительства комплексов объектов промышленной недвижимости (КОПН) на основе принципа «под ключ» с привязкой к конкретным территориям;

– параллельно осуществляется организационно-техническое проектирование будущего промышленного комплекса – его пространственно-технологическое «устройство»;

– потенциальные участники локального кластера (в регионе их может быть несколько) учреждают либо некоммерческое партнёрство (НП), либо хозяйственное партнёрство (ХП) и инвестиционный фонд;

– НП (ХП) берёт на себя роль заказчика строительства, а далее – управляющей комплексом объектов промышленной недвижимости компании;

– участники локального кластера формируют другие долевыми организациями, скорее всего в форме ХП или ООО.

– создаётся единый орган управления локальным кластером – не юридическое лицо – Директорат.

Приведенный алгоритм принципиально отличается от используемых в настоящее время на практике. Главное отличие состоит в том, что действующие алгоритмы основаны на реактивном принципе заполнения выделяемой для промышленного освоения территории. На ней могут собраться совершенно различные субъекты предпринимательской деятельности, что не позволит максимизировать экономический эффект.

От реактивного принципа формирования комплексов объектов промышленной недвижимости, а также всевозможных зон, технопарков и т.п. необходимо переходить к целенаправленному, можно сказать, планомерному развитию специализированных кластеров, влиять на диверсификацию и повышение конкурентоспособности отечественных компаний, особенно, малых предприятий, выпадающих из поля зрения госкорпораций и естественных монополий, развитие которых возможно только на основе их объединения в кластер. Основной формой такого объединения могут и должны стать локальные промышленные кластеры (ЛПК). Их материальной основой, формирующей экономический эффект и закрепляющей долгосрочность кооперации, являются комплексы объектов промышленной недвижимости.

Как отмечалось выше, управление долевым строительством КОПН, а далее управ-

ление его эксплуатацией, включая ремонты, реконструкцию, расширение [7], должна осуществлять специализированная управляющая компания в форме хозяйственного партнёрства.

В НП или Директораты ЛПК могут входить и представители органов муниципальной власти в лице руководителей регионального кластерного центра. При этом выбор организационно-правовых форм (хозяйственного партнёрства и некоммерческого партнёрства) следует обосновать.

В действующем гражданском законодательстве Российской Федерации представлены два типа организационно-правовых форм, в рамках которых можно осуществлять экономическую деятельность в форме юридического лица. Во-первых, это публичные и непубличные акционерные и паевые общества, производственные кооперативы, целью создания и деятельности которых является получение прибыли [5]. Во-вторых, это организации, которые могут, руководствуясь уставными целями, зарабатывать предпринимательский доход и прибыль, при том лишь условии, что создаются они с иными целями. К таким организациям как раз и относятся и хозяйственное, и некоммерческое партнёрства. Оба партнёрства создаются двумя или несколькими лицами для получения каких-либо экономических и иных некоммерческих выгод. Это могут быть услуги материального характера, продукция, централизованное выполнение функций управления и т.п., т.е. всё необходимое для деятельности партнёров-учредителей, кроме прямого получения ими прибыли от экономической деятельности созданной ими коммерческой организации. Если целью создания организации является получение от её деятельности каких-либо благ, но не прибыли, то и сама эта организация, по её уставным целям, а следовательно, и по действующему законодательству, не должна преследовать в качестве цели получение таковой. В ином случае будет получено противоречие между целью создания организации и целью её деятельности. Это приведёт к рассогласованию между целью учредителей по созданию организации и целью деятельности самой организации [8].

В условиях, когда новые организации создаются с целью управления КОПН в интересах создающих его партнёров, а значит для минимизации текущих затрат по эксплуатации при высоком качестве обслуживания (ХП), а также для управления координацией производственно-хозяйственной деятельностью участников ЛПК (НП), ни та ни другая организации не должны преследовать целей получения максимальных

доходов и прибыли от своей деятельности, т.к. в ином случае эти цели вступили бы в полное противоречие с целями их создания. Этим фактом и объясняется выбор двух указанных выше организационно-правовых форм. Таким же образом и по такому же алгоритму целесообразно, на наш взгляд, создавать и технопарки, развитие которых в нашей стране на сегодняшний день не может сдвинуться с мёртвой точки.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Кластерная организация производства как фактор экономического роста // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 2. – С. 4–7.
2. Асаул А.Н. Кластерная форма организации экономики как альтернатива отраслевой // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2012. – Т. 165. – № 36. – С. 311–335.
3. Асаул А.Н. Перспективы кластерной организации предпринимательской деятельности в России // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 3(32). – С. 223–236.
4. Асаул А.Н., Загускин Н.Н. Роль предпринимательских сетей в инвестиционно-строительной сфере // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 3(33). – С. 91–108.
5. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 336 с.
6. Предпринимательские сети в строительстве / А.Н. Асаул, Г.Е. Локтева, Е.Г. Скуматов. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 256 с.
7. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости / А.Н. Асаул, Ю.Н. Казаков, В.И. Ипанов. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 288 с.
8. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Ю.А. Молчанов. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 240 с.
9. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 392 с.
10. Формирование и оценка эффективности организационной структуры управления в компаниях инвестицион-

но-строительной / А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, А.В. Симонов. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 258 с.

References

1. Asaul A.N. Klasternaya organizatsiya proizvodstva kak faktor ekonomicheskogo rosta // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 2012. no. 2. pp. 4–7.
2. Asaul A.N. Klasternaya forma organizatsii ekonomiki kak al'ternativa otraslevoy // Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii 2012. T. 165. no. 36. pp. 311–335.
3. Asaul A.N. Perspektivy klasternoy organizatsii predprinimatel'skoy deyatel'nosti v Rossii // Vestnik grazhdanskikh inzhenerov. 2012. no. 3(32). pp. 223–236.
4. Asaul A.N., Zaguskin N.N. Rol' predprinimatel'skikh setey v investitsionno-stroitel'noy sfere // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 2012. no. 3(33). pp. 91–108.
5. Organizatsiya predprinimatel'skoy deyatel'nosti / A.N. Asaul. SPb.: ANO IPEV, 2009. 336 p.
6. Predprinimatel'skie seti v stroitel'stve / A.N. Asaul, G.E. Lokteva, E.G. Skumatov. SPb.: Gumanistika, 2005. 256 p.
7. Rekonstruktsiya i restavratsiya obektov nedvizhimosti / A.N. Asaul, Yu.N. Kazakov, V.I. Ipanov. SPb.: Gumanistika, 2005. 288 p.
8. Teoriya i praktika upravleniya i razvitiya imushchestvennykh kompleksov / A.N. Asaul, H. S. Abaev, Yu. A. Molchanov. SPb.: Gumanistika, 2006. 240 p.
9. Upravlenie zatratami v stroitel'stve / A.N. Asaul, M.K. Starovoytov, R.A. Faltinskiy. SPb.: ANO IPEV, 2009. 392 p.
10. Formirovanie i otsenka effektivnosti organizatsionnoy struktury upravleniya v kompaniyah investitsionno-stroitel'noy / A.N. Asaul, N.A. Asaul, A.V. Simonov. SPb.: SPbGASU, 2009. 258 p.

Рецензенты:

Иванов С.Н., д.э.н., профессор, действительный член Международной академии инвестиций и экономики строительства, г. Санкт-Петербург;

Асаул А.Н., д.э.н., профессор, АНО «Институт проблем экономического возрождения», г. Санкт-Петербург.

Работа поступила в редакцию 28.12.2014.