

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРНЫХ ФОРМ В АПК

М.М. Жудро,

*старший преподаватель кафедры экономической теории Белорусской
государственной сельскохозяйственной академии (г. Горки)*

Анализ развития эффективных форм взаимовыгодного партнерства предприятий свидетельствует о доминирующей тенденции активизации развития региональных кластерных объединений фирм, компаний. Региональная интеграция и кооперация субъектов бизнеса выступают в качестве приоритетного фактора развития предпринимательской деятельности в малых и средних городах, сельских территориях, роста их инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности, смягчения имеющихся социально-экономических диспропорций в развитии регионов и крупных городов. В большинстве стран кластерная концепция функционирования субъектов корпоративного бизнеса рассматривает кластеры как «инновационные сети», «сети взаимодействия» (Австралия), «системы нововведений» (Канада, Мексика, Испания, Швейцария, Соединенное Королевство), «стили создания новшеств» (Германия), «системы инноваций и сотрудничества» (Бельгия).

В Западной Европе создано около 2000 кластеров, которые эффективно функционируют в различных отраслях экономики, в том числе в системе технического ремонта и обслуживания эксплуатируемой техники у фермеров. В США 61% ВВП производится в кластерах. В Венгрии только одна кластерная компания PANAC производит 14% ВВП. Специалисты стран Западной Европы оказывают консультационное содействие в создании первых действующих кластерных моделей в Украине. В Хмельницкой области при финансовой поддержке Агентства международного развития США созданы и функционирует 6 кластеров: швейный, строительный, пищевой,

туристический, продовольственный, а также сельский туризм [1. С. 38–40]. Изучение первых шагов создания кластерных моделей формирования партнерских экономических взаимоотношений субъектов бизнеса в регионах Украины позволяет констатировать их социально-экономическую состоятельность и целесообразность внедрения в экономику стран СНГ, в том числе и в экономику АПК Беларуси [1. С. 156–159].

Исследование современной практики развития процессов интеграции и кооперации свидетельствует о позитивных трансформациях вертикальных отраслевых структур агробизнеса Беларуси, которые, во-первых, сопровождаются поиском наиболее эффективных инструментов разделения сфер влияния государственных органов и бизнеса в АПК. Во-вторых, имеет место более активная практика развития отраслевых вертикальных форм партнерства предприятий в рамках единой технологической цепи (отраслевых, продуктовых агрохолдингов, интеграционно-кооперативных формирований и др.).

Констатируя преимущественное развитие указанных выше вертикальных интеграционно-кооперативных структур в АПК, следует заметить, что их создание не в полной мере способствует развитию эффективного регионального партнерства предприятий, которые являются их участниками, с другими белорусскими и иностранными фирмами в системе агротехсервиса.

Во-первых, они создаются на базе в прошлом крупных государственных предприятий и не инициируют формирование и реализацию политики активного вступления в их состав различного масштаба частных национальных и иностранных фирм,

присутствующих на белорусском рынке услуг в системе агротехсервиса. В настоящее время в среднем около 20 частных предприятий выполняют ремонт и ТО сельскохозяйственной техники в хозяйствах того или иного района и не входят в созданные в АПК республики вертикальные интеграционно-кооперативные структуры («Белагросервис» и др.).

Во-вторых, ремонтные и техсервисные услуги предприятий, являющихся членами создаваемых вертикальных интеграционно-кооперативных структур, распространяются преимущественно на технику, эксплуатируемую в сельском хозяйстве, белорусского производства в рамках государственной финансовой поддержки проведения ее ремонта и технического обслуживания. Они не стремятся конкурировать и кооперироваться с частными фирмами с целью оказания сервисных услуг хозяйствам, которые имеют импортную сельскохозяйственную технику и осуществляют ее ремонт и ТО за счет собственных доходов. Тем самым их экономика не подвергается диверсификации, и, как следствие, предприятия-члены вертикальных интеграционно-кооперативных структур имеют упущенную выгоду и в большей степени предрасположены к банкротству.

В-третьих, создаваемые вертикальные интеграционно-кооперативные структуры не способствуют развитию региональных (районных, межрайонных) партнерских экономических отношений между предприятиями-участниками такого рода формирований и предприятиями, которые не являются их участниками, но предоставляют ремонтные, сервисные услуги хозяйствам, а также предприятиям с комплементарной (дополняющей) по отношению к первым технологической и экономической деятельностью. К комплементарным предприятиям в регионах относятся фирмы, работающие в сфере торговли расходными ремонтными, сервисными материалами, логистики, инвестиций, маркетинга, и другие бизнес-структуры в малых и средних городах, крупных сельских населенных пунктах, а также региональные социальные организации, учреждения (ПТУ, колледжи, осуществляющие подготовку и переподготовку специалистов технического профиля,

ДОСААФ), содействующие развитию технического потенциала населения регионов, районные, межрайонные консультационные центры в сфере ремонта, ТО сельскохозяйственной техники и т. д.

В-четвертых, государственные районные органы управления сельским хозяйством не располагают реальными административными и экономическими инструментами по стимулированию развития региональных форм взаимовыгодного партнерства всех предприятий в системе агротехсервиса и эффективной координации развития экономики государственных и частных предприятий как в системе агротехсервиса, так и в других сферах экономики региона. Особенно это касается предприятий с иностранным капиталом. Необходимость успешного решения указанной проблемы выступает одной из предпосылок совершенствования практики деятельности местных государственных органов управления экономикой.

В этой связи следует заметить, что аналогичные проблемы развития региональных партнерских отношений в бизнесе имеют место и в других отраслях экономики сельских районов. Следовательно, в настоящее время сохраняются условия для развития новых форм монополистической конкуренции в АПК на уровне регионов. Указанные проблемы во многом обусловлены существующими научными подходами ученых-аграрников к развитию экономики регионов, включая и систему агротехсервиса.

Анализ научных рекомендаций по формированию организационно-правовых моделей эффективного функционирования рынка аграрной техники в Беларуси позволяет объединить их в две группы. *Сторонники 1-й группы ученых* предлагают классическую модель организационно-правовой конкурентной конструкции рынка аграрной техники, которая предполагает демополизацию рынков техники и технического сервиса посредством реформирования и развития сети конкурирующих дилеров и ремонтно-технических предприятий, одновременно увеличивая количество субъектов посреднических, сервисных и ремонтных предприятий, модернизируя их технологический потенциал и совершенствуя систему взаимоотношений с сельхоз-

предприятиями. При этом активно рекомендуется использовать преимущества кооперации сельхозпредприятий со всеми субъектами рынка аграрной техники [3].

Данная модель, во-первых, с учетом сложившейся в прошлом и функционирующей в настоящее время индустрии по производству сельскохозяйственной техники, узкой специализации ремонтных предприятий, административно-территориального устройства республики, относительно небольших масштабов и высокого географического уровня концентрации национального аграрного производства не позволяет организовать и эффективно использовать высокопроизводительное, высокотехнологическое оборудование.

Во-вторых, Республика Беларусь располагает развитым сельхозмашиностроением, которое является, с одной стороны, монополярной структурой по отношению к сельхозтоваропроизводителям, а с другой – валообразующим сектором национальной экономики и не может подвергаться «экспериментальным» вариантам разделения.

В-третьих, многие белорусские предприятия сельхозмашиностроения являются градообразующими (Бобруйсксельмаш, Лидсельмаш, Гомсельмаш и др.) и не могут подвергаться делению на малые предприятия.

В-четвертых, предприятия ремонтной индустрии оснащены дорогостоящим оборудованием с постоянным приращением программного компьютерного обеспечения диагностики и выполнения технологических операций по техническому обслуживанию и ремонту сложной аграрной техники, для эффективного использования которого требуются высококвалифицированные специалисты с соответствующей системой мотиваций. Создавая же четыре и более снабженческих и ремонтных сервисных предприятий на соответствующем региональном сегменте рынка агротехнических услуг, практически невозможно в масштабах республики подготовить и эффективно использовать дорогостоящее оборудование и труд высококвалифицированных работников.

Сторонники 2-й группы ученых предлагают модель организационно-правовой конкурентной конструкции рынка аграрной

техники, обеспечивающую его демонополизацию посредством использования опыта функционирования в научно-производственных объединениях (НПО) и создания высокоинтегрированных структур на основе производственных мощностей существующих предприятий в системе агросервиса (РУП «Белагросервис» и др.).

Оценка эффективности создания и функционирования республиканского объединения «Белагросервис» на базе слияния РУП «Белагропромснаб», РУП «Белагрокомплект», РО «Райагропромтехника», РУП «Белсельхозхимия», РО «ТрестПромбудвод» свидетельствует о том, что эта структура стала монополистом в сфере техсервиса и не имеет адекватных конкурентов. Последнее позволяет ей диктовать свои условия предприятиям-потребителям услуг, при низком качестве выполнения работ необоснованно завышать расценки на услуги. В результате имеет место своего рода административно-бюрократическое неэффективное государственное воздействие на деятельность организаций производственно-технического обслуживания, что негативно отражается на интеграционных процессах производителей сельскохозяйственной продукции и обслуживающих их предприятий. В научной литературе справедливо отмечается, что объединение «Белагросервис» представляет собой орган государственного управления, подобный республиканскому министерству. Последнее ведет к параллелизму и дублированию функций различными органами исполнительной власти и производственно-хозяйственными органами под видом объединений.

Анализируя изложенные две модели организационно-правовых форм развития эффективной среды на рынке аграрной техники, следует заметить, что ученые, которые их рекомендуют, не учитывают современные тенденции, особенности технического оснащения сельского хозяйства, практики формирования взаимоотношений сельхозпредприятий, поставщиков и предприятий в системе агротехсервиса, а также проблемы экономики аграрного сектора в целом, в том числе сельских регионов.

Во-первых, имеет место тенденция увеличения масштабов сельскохозяйственных предприятий, которые создают предпосыл-

ки для преимущественного приобретения современной дорогостоящей, сложной высокопроизводительной техники. Обслуживание такой техники технологически сложное, трудоемкое и может быть выполнено при наличии соответствующей ремонтной инфраструктуры и высококвалифицированных специалистов. Эффективная мотивация таких специалистов требует надлежащей организации и оплаты их труда.

В республике многие поставщики сельхозтехники решают данную проблему посредством создания фирменных дилерских центров [7], сотрудники которых проживают преимущественно в крупных городах, и, как следствие, их перемещение к месту обслуживания сельхозтехники (в хозяйства) требует больших транспортных расходов, логистических, маркетинговых, транзакционных и других затрат. Например, в г. Горки представители компаний «Штотц Агро-Сервис», «Полымя», «Ивабалтебел» и других осуществляют работы по ТО поставляемой ими аграрной техники, не согласовывая между собой планы их выполнения. Тем самым эти компании не используют потенциальные резервы по снижению затрат. В частности, в реальной практике автором установлены случаи, когда представители этих трех компаний посещали РУП «Учхоз БГСХА» Горецкого района в один и тот же день в напряженные периоды сельскохозяйственных работ каждый на своем автомобиле. То есть они несли необоснованные транспортные расходы (один час нахождения автомобиля в пути этими компаниями включается в цену выполняемых работ по техническому обслуживанию из расчета около 80 000 руб.). Если бы они воспользовались возможностями кооперации и согласовали в рамках созданного кластера свои планы по техническому обслуживанию, то сэкономили бы в расчете на один час только на транспортных расходах: $(3 \text{ ч.} \times 80\,000) - 80\,000 = 160\,000$ руб.). Сокращение указанных затрат [5] возможно только на основе региональной координации и кооперации деятельности фирменных дилерских центров, ремонтных и других сервисных компаний.

Во-вторых, сельскохозяйственные машины различных производителей, а следователь-

но и различных фирменных дилерских центров, технологически взаимосвязаны и поэтому используются в составе машинно-тракторных агрегатов, в определенной технологической последовательности. Технологическая остановка одной машины для ТО, диагностики, ремонта блокирует использование другой машины в составе машинно-тракторного агрегата и является источником упущенной выгоды из-за ее простоя. Недопущение потерь возможно на основе региональной координации и кооперации деятельности фирменных дилерских центров различных компаний. Так, в республике наряду с «Беллагросервисом» поставляют, ремонтируют и обслуживают сельскохозяйственную технику в хозяйствах около 20 только иностранных частных компаний, которым целесообразно объединяться и создавать агротехнические кластеры, подобные, например, «Штотц Агро-Сервис» в Германии.

В-третьих, современная сельскохозяйственная техника в процессе ее изготовления комплектуется техническими узлами, агрегатами различных компаний, которые в дальнейшем осуществляют сервисные работы самостоятельно. Например, на тракторе Беларусь-3022 установлен и обслуживается двигатель компанией «Дойц-Фар» (Deutz-Fahr), кондиционер – другой компанией, а остальные узлы и агрегаты – дилерскими центрами РУП «МТЗ». То есть технический сервис одной машины могут обеспечивать потенциально представители трех компаний, эффективность которого во многом зависит от уровня их технического и организационно-экономического сотрудничества.

В-четвертых, многие сельскохозяйственные машины (тракторы, тракторные тележки, погрузчики) эксплуатируются как в сельском хозяйстве, так и в других отраслях регионов (лесном хозяйстве, дорожно-строительных организациях, строительстве и др.) и также нуждаются в ТО, диагностике, ремонте и т. д. Эффективное выполнение всего комплекса сервисных работ предполагает региональную координацию и кооперацию деятельности фирменных дилерских центров, ремонтных и других сервисных компаний.

В-пятых, эксплуатация техники в сельском хозяйстве, в равной мере как и использование труда трактористов, работни-

ков, занятых в сфере агротехсервиса, имеет сезонный характер, повышение эффективности которых возможно посредством их использования в других отраслях в регионах на основе региональной координации и кооперации деятельности сельскохозяйственных предприятий, фирменных дилерских центров, ремонтных и иных сервисных компаний с другими предприятиями в сельских регионах.

В-шестых, производственные технические мощности сельскохозяйственных предприятий, фирменных дилерских центров, ремонтных и иных сервисных компаний в кооперации с другими предприятиями в сельских регионах могут быть более интенсивно использованы в процессе производства альтернативных товаров и услуг [8].

В-седьмых, деятельность фирменных дилерских центров, ремонтных и других сервисных компаний, создаваемых преимущественно в больших городах, не способствует росту занятости в сельских регионах.

В-восьмых, деятельность фирменных дилерских центров, ремонтных и других сервисных компаний, зарегистрированных преимущественно в крупных городах, не способствует увеличению налоговых поступлений в местные сельские бюджеты.

Следовательно, рекомендуемые в настоящее время организационно-правовые модели формирования эффективных взаимоотношений всех субъектов рынка аграрной техники в республике не позволяют успешно решить поставленную задачу на уровне регионов.

Наиболее экономически состоятельной организационно-правовой моделью для конкурентной среды на рынке технического обеспечения и сервиса в республике являются региональные стратегические бизнес-кластеры по поставке, техническому сервису и эксплуатации сельскохозяйственной техники.

Реальная эффективность функционирования кластеров в системе технического ремонта и обслуживания эксплуатируемой техники автором была изучена в процессе стажировки у фермеров Англии (2002 г.), Швейцарии (2003 г.). Технические представители дилерских компаний Форд, Фенд, Джон-Дир и других сервис-

ных фирм координировали свою деятельность в сфере ремонта и ТО поставляемой ими техники фермерам. В частности, три представителя этих компаний при выполнении работ по ТО в течение дня и на одном автомобиле посещали фермера и выполняли технические работы. При этом фирмы в системе агротехсервиса, координируя свою техническую и экономическую деятельность на уровне региона в рамках кластеров, конкурируют между собой по поводу более эффективного предоставления техсервисных услуг фермерам.

Источник конкурентных преимуществ субъектов кластера – горизонтальные и вертикальные бизнес-коммуникации (связи), которые устанавливаются между ними. Связи не только объединяют ценные виды деятельности внутри компании, но и создают взаимозависимость своей цепочки ценностей и цепочек поставщиков, каналов сбыта и покупателей, т. е. между субъектами кластера. М. Портер обосновывает влияние связей на конкурентное преимущество компании, утверждая, что компания может создать конкурентные преимущества за счет оптимизации или координации этих связей. Исходя из концептуальных положений М. Портера [6], можно утверждать, что конкурентные преимущества субъектов кластера формируются благодаря созданию единой цепочки ценностей субъектов кластера. Модель единой цепочки ценностей кластера позволяет разделить все его субъекты на 4 группы: производителей сельскохозяйственной техники и оборудования, производителей ремонтных и сервисных услуг, сельхозпроизводителей и торговых посредников.

Следовательно, рекомендуемый кластерный подход в отличие от предлагаемых многими учеными-аграрниками рекомендаций по созданию отраслевых, межотраслевых межхозяйственных интеграционных формирований (научно-производственных объединений, агропромышленных групп, холдингов и др.) основан на маркетинговом, рыночном, инвестиционном подходе в управлении конкурентоспособностью использования агротехнических ресурсов сельхозпредприятий, коммерческих структур в системе агротехсервиса с целью активи-

визации и синхронизации инновационного регионального взаимодействия фирм в системе производства и технического обслуживания аграрной техники как основы роста их конкурентоспособности, а также эффективного использования средств республиканского и местных бюджетов.

Более конкурентоспособное функционирование предлагаемых региональных кластеров в системе агротехсервиса (по поставке, техническому сервису и эксплуатации сельскохозяйственной техники) может быть реализовано посредством следующих преимуществ.

1. Обеспечение сельхозпроизводителей конкурентоспособной техникой и адекватным техническим ее сервисом происходит благодаря: а) прямой заинтересованности производителей техники, поставщиков услуг по ее ремонту и обслуживанию, посредников в системе агротехсервиса в синхронизации повышения конкурентоспособности своей бизнес-деятельности и функционирования хозяйств; б) активному маркетинговому исследованию всех аспектов формирования спроса и предложения на мировом рынке агротехнических ресурсов, техсервисных и коммерческих услуг; в) использованию современных инструментов корпоративизации инвестиционной, производственной и финансовой деятельности субъектов кластера в системе агротехсервиса.

2. Активизация научной, внедренческой (инновационной) деятельности в агротехсервисном кластере осуществляется через: а) сотрудничество субъектов кластера с научно-исследовательскими и информационными учреждениями; б) интеграцию в использовании инноваций, высококонкурентоспособных производственных, коммерческих, информационных технологий в системе агротехсервиса, повышение профессионального ресурса персонала; в) разработку и реализацию инновационно-инвестиционного корпоративного менеджмента субъектами кластера.

3. Повышение эффективности использования ресурсов субъектов агротехсервисного кластера происходит за счет: а) оперативности доставки техники и других необходимых расходных техсервисных ресурсов и услуг по ее ремонту, техническому

обслуживанию и других сервисных услуг сельхозпредприятиям; б) снижения транзакционных издержек на всех стадиях бизнес-техсервисных процессов в рамках кластера; в) разработки и реализации совместных с субъектами кластера инвестиционных, маркетинговых проектов в системе агротехсервиса; г) совместного финансирования указанных проектов.

4. Экономическое стимулирование и протекционизм корпоративных интересов субъектов агротехсервисного кластера осуществляются путем: а) формирования и реализации взаимовыгодных контрактов на поставку, ремонт, техническое обслуживание и эксплуатацию сельхозтехники между субъектами агротехсервисного кластера; б) лоббирования и применения налоговых льгот, льготных кредитов и субсидий в системе агротехсервиса за счет республиканского и местных бюджетов, что обеспечивает синергический эффект функционирования кластера; в) лоббирования введения квот на ввоз конкурирующих импортных моделей аграрной техники и оптимизации импортных таможенных пошлин и налогов на ее ввоз в республику и др.

Изложенные конкурентные преимущества рекомендуемых агротехсервисных кластеров по генерированию, продуцированию, поставке, техническому сервису и эксплуатации сельскохозяйственной техники обусловлены тем, что они представляют собой бизнес-структуры, у которых инвестиционные, экономические, технические, маркетинговые взаимоотношения ее субъектов принимают характер регионального взаимодействия, т. е. наблюдается явление региональной синергии. В таких системах целое больше, чем сумма частей. Это означает, что повышение конкурентоспособности каждого субъекта агротехсервисного кластера приведет к повышению конкурентоспособности кластера в целом, а повышение конкурентоспособности кластеров – к повышению конкурентоспособности аграрного региона и агропромышленных отраслей. Субъекты, не ассоциированные в кластер, будут иметь меньше конкурентных преимуществ. Наиболее сложными в реализации кластерной концепции являются обоснование инструментария построения кластеров,

выбор приоритетных кластеров для государственной поддержки, определение форм государственной поддержки в создании кластеров, формирование кластерной инфраструктуры.

В качестве основных принципов формирования структуры агротехсервисных кластеров следует рекомендовать следующие:

1) наличие вертикальных, горизонтальных технологических и экономических связей между предприятиями-партнерами в системе агротехсервиса: объединение комплементарных предприятий-партнеров техсервисного производственного цикла (от поставки, обкатки, предпродажного, гарантийного, послегарантийного технического обслуживания, ремонта техники до обучения механизаторов непосредственно в хозяйствах с целью более квалифицированной эксплуатации машинно-тракторных агрегатов);

2) бизнесная, технологическая связанность предприятий единой региональной инфраструктурой и институциональной средой;

3) объединение предприятий-партнеров агротехсервисного кластера вокруг координирующего их взаимодействие центра;

4) наличие неформальных взаимоотношений субъектов агротехсервисного кластера.

Сформулированные признаки позволяют заключить, что агротехсервисный кластер представляет собой региональную институционально-экономическую бизнес-структуру, включающую инвестиционно-, производственно-, финансово- и территориально взаимосвязанные, комплементарные и конкурирующие предприятия в системе агротехсервиса, объединенные вокруг глобального субъекта-координатора (интегратора) регионального корпоративного бизнеса в сфере технического обслуживания, ремонта, эксплуатации сельхозтехники, который формирует взаимовыгодную институциональную бизнес-среду, стимулирует и обеспечивает синергическую экономическую эффективность их взаимодействия. Данная структура организует коммуникации с другими предпринимательскими структурами, общественными институтами и органами власти с целью повышения конкурентоспособности предприятий и регионов [2].

Географические масштабы и структура кластера, его размеры могут быть различны и зависят от таких факторов, как производственные (протяженность цепочки ценностей, наличие побочных продуктов), сбытовые (география сбыта), длительность и надежность формальных и неформальных взаимосвязей.

Центральным субъектом производственных кластеров является «бизнес». Два других субъекта – «органы координации (управления) взаимодействия предприятий-участников кластеров» и «организационно-правовые формы организации их взаимодействия...» – формируют кластерную инфраструктуру. Такое ее разделение позволяет создать рациональную структуру кластера и определить функции его участников.

Производственной основой для создания агротехсервисных кластеров могут выступать производственные мощности функционирующих в республике белорусских и иностранных предприятий по ремонту, ТО сельхозтехники, сети региональных дилерских технических центров сервисного обслуживания как белорусских, так и иностранных компаний, являющихся связующим звеном между заводами-изготовителями и сельскохозяйственными организациями – потребителями машин и запасных частей. В настоящее время в республике создана сеть фирменных технических центров заводов-изготовителей в количестве 53 предприятий, в том числе от РУП «МТЗ» – 14 центров. Зона обслуживания дилерских центров включает все 118 сельских районов республики. Гарантийным обслуживанием в среднем на один район обеспечены 20 единиц различных марок тракторов «Беларус» РУП «МТЗ» [7].

Кластерная модель агротехсервисного обслуживания должна основываться на делегировании заводами-производителями предприятиям агротехсервисных кластеров основных функций по техобслуживанию техники. Модель позволяет: 1) качественно и строго в договорные сроки проводить техническое обслуживание и ремонт аграрной техники на протяжении всего срока ее эксплуатации; 2) оказывать хозяйствам диагностические, инжиниринговые техниче-

кие услуги; 3) обеспечивать эффективное использование производственных мощностей предприятий-членов кластера; 4) своевременно рассматривать рекламации по качеству техники со стороны хозяйств, реализованной предприятиями агротехсервисного кластера, и оперативно информировать заводы-производители для принятия адекватных мер; 5) компенсировать хозяйствам упущенную экономическую выгоду в процессе простоя техники по вине заводов-изготовителей, сервисных предприятий [4].

Хозяйства должны иметь возможность: 1) приобретать в своем регионе технику, которая обеспечена предпродажным, гарантийным и послегарантийным сервисом на протяжении всего срока ее эксплуатации – обязательное условие создания кластера; 2) получать техсервисные услуги кластера вне зависимости от срока эксплуатации, модели техники; 3) получать консультационные услуги по эксплуатации, обслуживанию и ремонту сельхозтехники; 4) своевременно приобретать необходимые для ее ремонта запчасти или агрегаты; 5) получать упущенную экономическую выгоду в процессе простоя техники по вине заводов-изготовителей, сервисных предприятий; 6) удовлетворять свои заказы на выполнение необходимых сельскохозяйственных работ на условиях подряда.

Хозяйства, эксплуатирующие технику по договорам с предприятиями агротехсервисного кластера, должны: 1) соблюдать договорные условия и регламент обслуживания техники; 2) юридически правильно оформлять случаи выхода из строя техники и информировать представителя предприятия агротехсервисного кластера для исследования причин и устранения неисправности; 3) своевременно оформлять оферты (заявки) предприятиям агротехсервисного кластера на приобретение необходимых моделей техники, запчастей, проведение ТО и обучение механизаторов.

Предлагаемая структурная модель агротехсервисного кластера приведена применительно к Горечковскому сельскому району, но она может включать и несколько сельских районов. Масштабы агротехсервисного кластера должны определяться в каждом

конкретном случае исходя из уровня доходности бизнеса в системе техсервиса.

В процессе исследований практики эффективного функционирования кластерных моделей в экономике стран Западной Европы, США и других установлено, что частные предприятия-участники (члены) агротехсервисного кластера не создают компании в виде юридических лиц: полных товариществ, ООО, ОДО, ОАО, кооперативов и отдают предпочтение простым товариществам. Данная организационно-правовая форма бизнеса по законодательству указанных стран не предполагает создание предприятия в виде юридического лица и позволяет сохранять им большую экономическую самостоятельность.

Простые товарищества можно рекомендовать для использования при создании агротехсервисных кластеров в республике. Для этого необходимо в белорусском законодательстве (Гражданском кодексе) предусмотреть возможность создания простого товарищества, так как в настоящее время можно создавать коммерческую организацию только в виде полного товарищества, члены которого несут субсидиарную и солидарную ответственность по обязательствам полного товарищества не только имуществом в рамках уставного фонда (размер которого с 2009 г. разрешается его участникам формулировать по их усмотрению), но и всем имуществом, которое ему принадлежит (находится в собственности).

Основным методическим инструментом формирования агротехсервисного кластера в АПК является уровень локализации эксплуатации техники (УЛЭТ), алгоритм определения которого следующий:

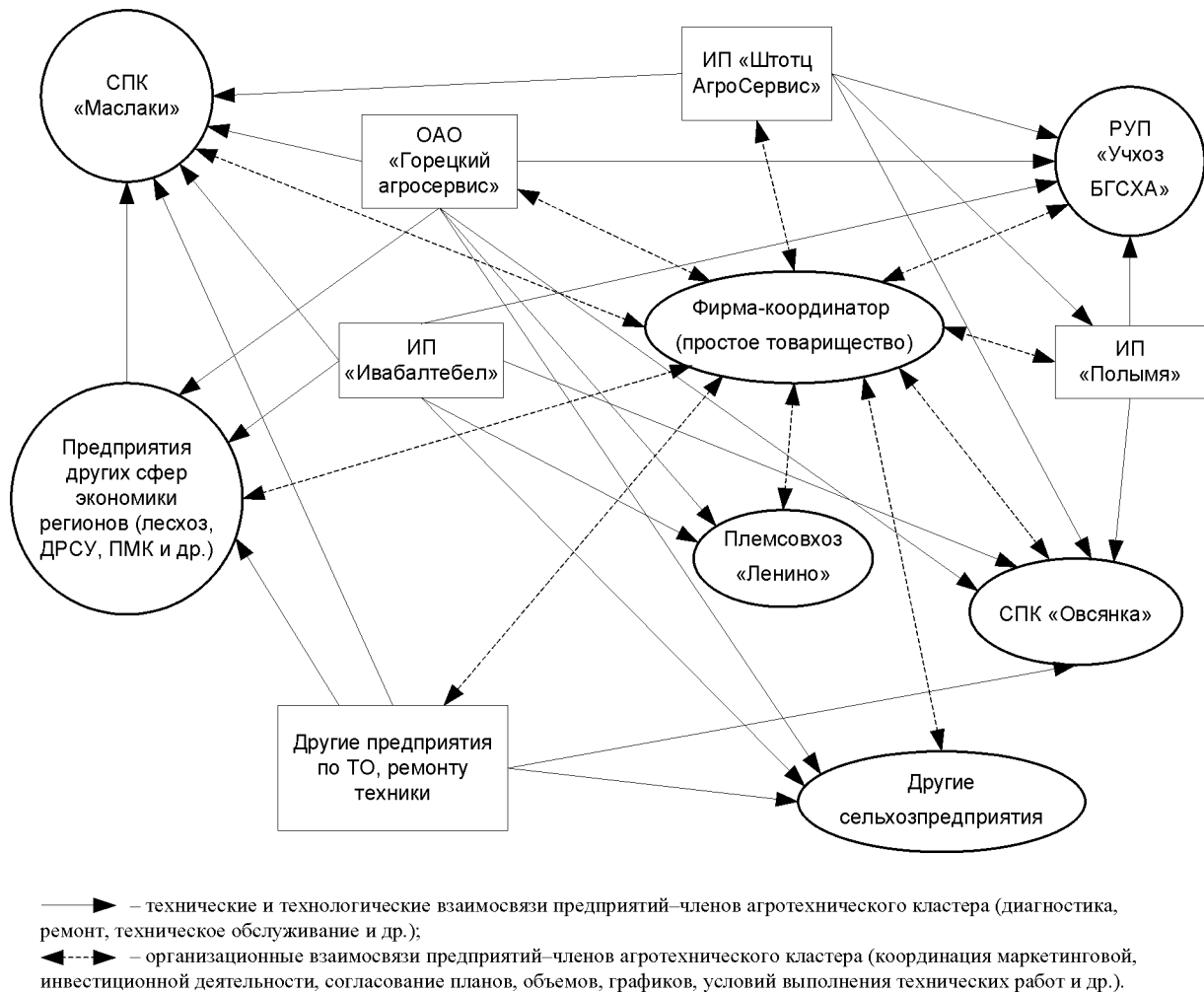
$$\text{УЛЭТ} = \left(\frac{x_b^i}{y_b^i} \right) : \left(\frac{x_r^i}{y_r^i} \right),$$

где x_b^i – количество тракторов i марок в b сельском регионе;

y_b^i – количество тракторов t марок в b сельском регионе;

x_r^i – количество i марок тракторов в r области республики;

Структурная модель агротехсервисного кластера



y_r^t – количество t марок тракторов в r области республики.

Значение УЛЭТ для соответствующей марки трактора более 1,2-1,3 свидетельствует о ее доминировании в структуре МТП в определенном сельском регионе и дает основания для организации консолидированной деятельности в сфере ее ремонта, техсервиса. На основе изложенной методики расчета УЛЭТ составлена таблица с использованием данных Горецкого района. Анализ свидетельствует о доминировании в структуре МТП Горецкого АПК таких тракторов, как Беларус-3022, Беларус-2522, К-700/701, Беларус-1220/1221, и дает основания для организации консолидированной деятельности в первую очередь в сфере их ремонта, технического обслуживания. В от-

ношении других марок тракторов наиболее целесообразно проводить переговоры с хозяйствами соседних районов для кооперации в организации консолидированной деятельности в сфере их ремонта и технического обслуживания.

Уровень локализации техсервисных работ

Марка трактора	Значение УЛЭТ	
	До 1,2	Свыше 1,2
МТЗ-80/82/100/892/920/852/1021	0,84	–
Беларус-3022	–	1,78
Беларус-2522	–	2,12
Беларус-1220/1221	–	1,2
К-700/701	–	2,09
Импортные	0,61	–

Источник. Собственная разработка на основе [4].

* * *

Обобщая изложенное, можно сделать следующие выводы.

1. Суть предлагаемой концепции кластерного подхода состоит в том, что сетевые структуры (кластеры) выступают составными элементами мегакластера – АПК и рассматриваются в качестве важнейшего фактора повышения конкурентоспособности предприятий, отраслей АПК, сельских регионов и территорий.

2. Предлагаемый кластерный подход в отличие от НПО, вертикальных, горизонтальных холдинговых, кооперативных объединений предприятий основан на использовании следующих преимуществ регионального подхода к развитию партнерских конкурентных взаимоотношений предприятий АПК:

1) *региональная* локализация агробизнеса, которая способствует формированию *регионального* инвестиционного, предпринимательского пространства в агропромышленном производстве;

2) не только взаимодействие предприятий–участников кластера, но и конкуренция (для белорусской практики в рамках НПО, других объединений это сложно представить – как МТЗ конкурирует с СПК...);

3) объединение предприятий–участников кластера только при условии появления реальной, измеряемой дополнительной выгоды от партнерского сотрудничества;

4) создание предприятиями–участниками кластера только таких организационно-правовых структур координации их совместной предпринимательской деятельности,

реализация которых обеспечивает синергическую экономическую эффективность взаимовыгодного партнерства всем без исключения членам кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин*, 20-21 травня 2010 р. Умань: Видавець «Сочінський», 2010. Ч. 1.
2. *Гусаков В.Г.* Комплексный анализ эффективности сельскохозяйственного производства. Минск: Институт экономики НАН Беларуси, 2007.
3. *Гусаков В.Г.* Основные концептуальные подходы перспективной организации сельского хозяйства // *Весті Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі*. 2008. № 4.
4. *Жудро М.М.* Формирование экономического инструментария повышения конкурентоспособности использования аграрной техники: монография. Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2009.
5. *Ключков А.В.* Возможности снижения затрат на сельскохозяйственную технику / А.В.Ключков, Т.Л. Хроменкова // *Вестник БГСХА*. 2008. № 3.
6. *Портер М.* Конкуренция / Пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2002.
7. *Сайганов А.С.* Методические рекомендации по организации и повышению эффективности функционирования дилерской системы технического сервиса в АПК / А.С. Сайганов [и др.]. Минск: Институт экономики НАН Беларуси, 2007.
8. *Сайганов А.С.* К вопросу об эффективности использования сельскохозяйственной техники импортного и отечественного производства / А.С. Сайганов, П.А. Дроздов, В. Дашков // *Аграрная экономика*. 2007. № 4.



Материал поступил 09.09.2010 г.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.

BSEU Belarus State Economic University. Library.
<http://www.bseu.by> elib@bseu.by