

**ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРОСТРАНСТВЕННО-РЕГИОНАЛЬНЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ КЛАСТЕРНОГО ТИПА  
ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ\***

Рассмотрены вопросы развития пространственно-региональных экономических систем кластерного типа по производству медицинской техники. Выявлены преимущества и недостатки вертикально-интегрированных компаний и локализованных экономических систем межрегионального и регионального кластерного типа. Сформулированы отличия и сходства представленных форм пространственной организации труда по восьми признакам: основа производства, структура производства, конкуренция, территориальное размещение, экономические показатели, рынок труда, государственное регулирование, механизм взаимодействия.

*Ключевые слова:* пространственно-региональная экономическая система; кластер; вертикально-интегрированная компания; медицинская техника; конкуренция; государственное регулирование.

Yu. V. Mikhailova

**PROBLEMS OF DEVELOPMENT  
OF SPATIAL AND REGIONAL CLUSTER ECONOMIC SYSTEMS  
FOR MEDICAL EQUIPMENT PRODUCTION**

The paper deals with problems of development of spatial and regional cluster economic systems for medical equipment production. The author discloses advantages and drawbacks of vertically integrated companies and localized economic systems of interregional and regional cluster type. The article also describes similarities and differences between the forms of spatial labour organization by eight criteria: production basis, production structure, competition, geographic location, economic indicators, labor market, government regulation, interaction mechanism.

*Keywords:* spatial and regional economic system; cluster; vertically integrated company; medical equipment; competition; government regulation.

Глобализация экономики и усиление международной конкуренции потребовала исследования основных факторов и механизмов конкурентоспособного развития или стабильного роста экономики и благосостояния населения стран (регионов) в международном разделении труда. В этой связи внимание многих экономистов обращено на теорию новых форм пространственной организации производства — промышленных и региональных кластеров. В настоящее время последние являются основными формами или механизмами повышения конкурентоспособности или ускорения экономического развития стран и регионов в мировом хозяйстве.

\* Работа выполнена при финансовой поддержке проекта ФБ-10 «Теоретические аспекты формирования стратегии устойчивого экономического роста регионов Сибири в условиях усиления процессов глобализации».

И.П. Бойко определил вертикально-интегрированную компанию (ВИК) как объединение юридически самостоятельных предприятий, образующих последовательные звенья технологической цепочки производства и реализации готового продукта (в отличие от конгломерата, который в основном объединяет не связанные технологически друг с другом предприятия). Организационно-правовой формой ВИК часто становится холдинговая компания — акционерное общество, целью которого является управление не производством, а капиталом других предприятий. Активы такой компании состоят, прежде всего, не из основных и оборотных средств, а из контрольных пакетов (долей участия в капитале) других предприятий, что дает возможность управлять ими [2, с. 147].

Выделяются две основные причины создания и широкого распространения ВИК. Первая из них — стремление обезопасить себя от диктата поставщиков сырья и иной промежуточной продукции, а также потребителей готовой продукции, т.е. ограничить действие конкуренции, заменить рыночный транзакционный механизм внутрикорпоративным, плановым.

Вторая причина — достижение синергетического эффекта в результате проведения единой хозяйственной политики в рамках всего межатраслевого технологического цикла при сохранении оперативно-хозяйственной самостоятельности дочерних фирм и их заинтересованности в улучшении своих коммерческих результатов.

ВИК возникают тремя различными способами:

- отделение от головного предприятия отдельных производств и получение юридической самостоятельности (И.П. Бойко называет это возникновением изнутри);
- учреждение региональных отделений и филиалов головной компанией;
- поглощение малых и средних компаний [3].

В качестве интегратора, организующего и финансирующего создание концерна, выступает промышленная компания, торговая фирма, инновационная структура или финансовая организация. В последние годы в этом качестве все чаще выступают частные инвестиционные фонды, однако они делают это, как правило, не ради развития производства, а для выгодной перепродажи активов.

Инициатором объединения выступает частный капитал или государство. В современной России создание государственных концернов в высокотехнологичных, а также депрессивных секторах необходимо для их реструктуризации.

Главным преимуществом ВИК является выполнение функций мезо-экономического среднего звена управления. К ним относятся:

- концентрация финансовых ресурсов и их рациональное распределение между инвестиционными проектами;
- управление специализацией, кооперированием и комбинированием производства;
- инновационный маркетинг и прогнозирование, координация, НИОКР;
- разработка прогнозов и согласование перспективных планов всех участников объединения;
- руководство учетной политикой и финансовыми источниками, ростом капитализации фирм, организация финансового контроля;

- подбор, обучение и расстановка руководящих кадров, развитие систем стимулирования и развития человеческого капитала;
- координация и согласование отношений между предприятиями, разработка и утверждение трансфертных внутрикорпоративных цен;
- управление внешнеэкономическими связями, приобретение зарубежных активов, организация альянсов и совместных предприятий с зарубежными компаниями, создание глобальных цепочек формирования стоимости [2, с. 147].

Необходимо подчеркнуть, что при проведении политики регионализации экономики альтернативой ВИК являются кластеры, так как они комплексно используют региональные ресурсы. ВИК, особенно в их российском варианте, нередко создают региональные монополии, не сотрудничающие с местным малым и средним бизнесом, а напротив подавляющие его. Основная часть налоговых поступлений при этом переводится по месту регистрации центральных офисов, расположенных в российских центрах власти, прежде всего, в Москве или в офшорных зонах.

Сущность понятия «кластер» состоит в объединении отдельных элементов (составных частиц) в единое целое для выполнения определенной функции или реализации определенной цели. Это же значение вкладывается и в экономическое содержание этого слова. Так, М. Портер, специалист в области кластеров, дает следующее определение: «Кластеры — это сосредоточение в географическом регионе взаимосвязанных организаций и учреждений в границах отдельной области» [5].

В.П. Третьяк определяет кластер как сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости [7].

Подобное определение кластеров, дает Л.Э. Янг, который пишет: «Кластеры фирм — это группы компаний, расположенных рядом. В отдельных случаях такие сосредоточения образуют группы компаний, которые принадлежат к одной и той же отрасли». К общим характерным признакам кластеров, кроме тех, что названы в определении, Л.Э. Янг относит также расположение вблизи больших исследовательских университетов; образование преимущественно из небольших частных компаний; наличие опыта работы их работников во многих разных организациях соответствующей отрасли [6].

А.Н. Асаул считает, что кластер — это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно участвующих в предпринимательской деятельности, характеризующихся общностью направлений этой деятельности и дополняющих друг друга [1, с. 107].

Автор считает: кластеры всегда стараются усовершенствовать свои средства производства, внедрять новейшие технологии, обеспечивать высокие стандарты качества продукции. Эта форма привлекает капиталы и кредиты на выгодных условиях от финансовых учреждений, которые конкурируют в обслуживании инновационных отраслей. Ассоциативное объединение организаций в региональные кластеры открывает более реальные возможности получить инвестиции и для небольших организаций участников соответствующих объединений. Особенно тяготеют к вхождению в кластер региональные предприятия, производящие

медицинскую технику, так как конечным потребителем их продукции является население.

Членство в производственной организации, которая объединяет кластеры, и в самих кластерах дает возможность получать помощь экспертов-консультантов по вопросам технологической модернизации предпринимательской деятельности; экспертов по внешней торговле относительно внедрения торговых знаков и экспортных стандартов; экспертов юридических учреждений относительно регистрации и оформления соответствующих документов и т.п.

Для участников кластеров расширяется доступ к информации относительно разных аспектов деятельности, открывается возможность создания маркетингового центра и использования интернета для получения информации об имеющихся свободных материальных ресурсах, рынках сбыта, возможностях выхода на зарубежные рынки, налаживанию связей с партнерами по производству, а также получению информации о конкурентах, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Значительные преимущества участникам кластера дает общая закупка и продажа. Общая закупка оснащения, комплектующих и материалов ведет к уменьшению цены за счет увеличения объемов закупок. Кроме того, для участников кластера существенно уменьшаются затраты на маркетинговые исследования, рекламу, страхование, внедрение сертификатов качества, участие в промышленных выставках, торговых ярмарках и конференциях, поездках предпринимателей в более развитые страны для изучения передового опыта [1, с. 107].

Открываются возможности общей переподготовки и поиска необходимых (в зависимости от специализации) опытных и квалифицированных рабочих. Уменьшается риск от перемещения (передислокации) рабочих с других организаций в рамках одного кластера, а также снижаются затраты на переобучение.

Важно подчеркнуть, что участники кластеров получают многочисленные преимущества, именно, от объединения и сотрудничества, не теряя при этом своей самостоятельности, а иногда находя их в среде соперничества.

Преимущества организации бизнеса в кластере условно можно разделить на две группы [4].

Первая группа связана с эффектом интеграции вообще, независимо от формы, в которой она представлена: холдинг, простое товарищество, поскольку очевидно, что в период всеобщей экономической глобализации осуществлять деятельность в автономной, некооперированной структуре, как правило, более рискованно и менее выгодно, чем в интегрированной.

Вторая группа преимуществ кластера связана со спецификой именно этой формы предпринимательского объединения. Эффект объединения хозяйственных обществ в кластер как синергетический эффект системы заключается в том, что преимущества от объединения достигаются не посредством арифметического сложения, а умножением с мультипликацией возможностей всех организаций, входящих в структуру кластера. Изложенное, позволяет выделить отличия традиционно вертикально-интегрированных структур от систем кластерного типа, что представлено в таблице.

### Отличия и сходства пространственно-локализованных экономических систем кластерного типа с традиционными интегрированными структурами

Признаки	Традиционно вертикально-интегрированные структуры	Пространственно-локализованные экономические системы кластерного типа
Основа производства	Жесткая специализация, стандартизированная продукция, массовость	Инновационный подход, гибкая специализация в границах региональной экономической системы
Структура производства	Корпоративное взаимодействие, централизация	Централизованное координирование по согласованным направлениям корпоративно-автономных фирм в границах региональной экономической системы; получение экономического эффекта
Конкуренция	На внешнем рынке, внутри региона	На ограниченной территории (внутри кластера), но привязанная к границам одной региональной экономической системы; кластер использует ее уникальные ресурсы на основе уникальных предпочтений
Территориальное размещение	Внутри региона или межрегиональное	
Экономические показатели	По конечному продукту	По совокупности отраслей, входящих в кластер и следовательно в границах региональной экономической системы, в том числе в виде наполнения бюджета региона
Рынок труда	Низкая мобильность рабочей силы	Высокая мобильность рабочей силы кластера, возможность «перетекания» в другие профили и специализации в одном кластере (внутри которого присутствуют учебно-научные центры, вузы, бизнес-инкубаторы); возможность поддержки инновационных производств муниципальными и региональными органами власти
Государственное регулирование	Меры по регулированию отраслей и предприятий	Меры по регулированию кластеров и предприятий в связке с условиями и особенностями отдельных региональных экономических систем
Механизмы взаимодействия	Формальные	Ассоциативные, наряду с неформальными (обмен информацией, знаниями, технологиями), которые преобладают над формальными в силу специализации кластера и особенностей региональной экономической системы

### Список использованной литературы

1. Асаул А.Н. Предпринимательские сети в строительстве / А.Н. Асаул, Г.Е. Локтева, Е.Г. Скуматов. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 256 с.
2. Бойко И.П. Экономика для юристов: учебник / И.П. Бойко, Ф.Ф. Рыбаков. — М.: Проспект, — 2002. — 272 с.
3. Древинг С.Р. Вертикально-интегрированные компании и их роль в развитии промышленных кластеров / С.Р. Древинг // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 4 (28). — С. 178–181.
4. Паньков В.С. Организационно-экономические инструменты формирования и развития кластеров в региональной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.С. Паньков. — Краснодар, 2011. — 26 с.

5. Портер М. Конкуренция: учеб. пособие: пер. с англ. — М.: Вильямс, 2001. — 495 с.
6. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерство. Кластеры: Укр. контекст / С.И. Соколенко. — Киев: Логос, 2002. — 648 с.
7. Третьяк В.П. Кластеры предприятий. — 2-е изд., доп. и перераб. — Иркутск, 2006. — 220 с.

### References

1. Asaul A.N. Predprinimatel'skie seti v stroitel'stve / A.N. Asaul, G.E. Lokteeva, E.G. Skumatov. — SPb.: Gumanistika, 2005. — 256 s.
2. Boiko I.P. Ekonomika dlya yuristov: uchebnik / I.P. Boiko, F.F. Rybakov. — M.: Prospekt, — 2002. — 272 s.
3. Dreving S.R. Vertikal'no-integrirovannye kompanii i ikh rol' v razvitii promyshlennykh klasterov / S.R. Dreving // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2008. — № 4 (28). — S. 178–181.
4. Pan'kov V.S. Organizatsionno-ekonomicheskie instrumenty formirovaniya i razvitiya klasterov v regional'noi ekonomike: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / V.S. Pan'kov. — Krasnodar, 2011. — 26 s.
5. Porter M. Konkurentsia: ucheb. posobie: per. s angl. — M.: Vil'yams, 2001. — 495 s.
6. Sokolenko S.I. Proizvodstvennye sistemy globalizatsii: Seti. Al'yansy. Partnerstvo. Klasteri: Ukr. kontekst / S.I. Sokolenko. — Kiev: Logos, 2002. — 648 s.
7. Tret'yak V.P. Klasteri predpriyatii. — 2-e izd., dop. i pererab. — Irkutsk, 2006. — 220 s.

### Информация об авторе

*Михайлова Юлия Владимировна* — аспирант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: 11-julia-07@rambler.ru.

### Author

*Mikhailova Yulia Vladimirovna* — post-graduate student, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: 11-julia-07@rambler.ru.