

Литература:

1. Новые средние русские // Вечерняя Москва №23 (24557) от 08.02.2007
2. Панина Т. Средний класс: трудности роста // Российская газета - Неделя №4589 от 14.02.2008.
3. Радаев В. Средний класс в России или к появлению нового мифа // Знание – сила. – 1998. - №7.
4. Третьяков В. Средний класс: ставка на то, чего нет // Известия № 9 от 22.01.2009.

УДК 637.5

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
И ПЕРЕРАБОТКИ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ
CLUSTER APPROACH TO THE RISING OF COMPETITIVITY
OF PRODUCTION AND REVISION OF MEAT PRODUCT

А.К.Салахова

A.K.Salakhova

Камская государственная инженерно-экономическая академия

филиал в г.Чистополь

Kama State Engineering – Economica Academy

Filial branch in Chistopol

Formations of cluster type and their distinct signs, main principles, structure, economic mechanism are investigated.

Ключевым направлением повышения конкурентоспособности аграрного комплекса является совершенствование форм и методов управления комплексом, организации сельскохозяйственных бизнесов, формирования системы активного и эффективного маркетинга продукции.

Одной из наиболее эффективных современных форм повышения конкурентоспособности продукции является развитие сельскохозяйственных кластеров за счет проведения организационно-управленческих мероприятий по формированию единой цепочки добавленной стоимости и продвижению готовой продукции. Ключевым направлением организационной работы в сельскохозяйственных кластерах выступает создание мощных современных агрохолдингов, как правило, на базе предприятий перерабатывающей промышленности - производителей продукции, конкурентоспособной на макрорегиональных рынках [1].

Термин «кластер» введен в научный обиход в 60-х годах прошлого века для выявления групп (кластеров) очень похожих объектов в целях их классификации. Основоположителем кластерной теории принято считать профессора Гарвардской экономической школы Майкла Портера.

По его мнению, в условиях глобализации традиционное деление экономики на секторы или отрасли утрачивает свою актуальность. На первое место выходят кластеры. М. Портер определил кластер как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, действующих в

определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [2].

Создание кластера помогает предпринимателям выходить на новые рынки, совместными усилиями минимизировать себестоимость товаров, совершать массовые закупки сырья или иной продукции, тем самым снижая затраты. Кроме того, с помощью сформированного имиджа кластера бизнесмены смогут более эффективно работать с финансовыми и кредитными учреждениями.

В условиях традиционной агропромышленной интеграции основная масса прибыли остается на выходе конечной продукции. Кластерный же подход формирует такой механизм взаимоотношений, который позволяет получать эквивалентную затратам прибыль не только тому, кто производит или реализует конечный продукт, но и всем участникам кластера. В этом состоит одно из существенных отличий кластера от сложившихся интегрированных структур, в том числе агрохолдингов, финансово-промышленных групп и др., в которых наиболее ущемленными в доходах оказываются непосредственные сельхозтоваропроизводители.[3].

Систематизация широкого научного материала по деятельности кластеров позволила нам разработать схему этапов формирования кластера (рис 1).

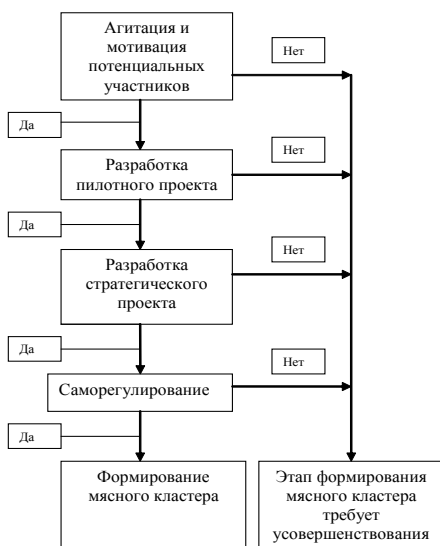


Рис.1 Схема создания мясного кластера

Алгоритм решения представленный на данной схеме включает в себя пять этапов:

1. агитация и мотивация потенциальных участников;
2. разработка пилотного проекта;
3. разработка стратегического проекта
4. саморегулирования;

5. формирование мясного кластера.

Разработаны **предложения и практические рекомендации по формированию мясных кластеров** предполагают: на этапе агитации и мотивация потенциальных участников – привлечение сбытовых и снабженческих структур, научно-инновационных структур, кадровых структур и структур управления и координации; на этапе разработки пилотного проекта - создание группы стратегического планирования, экспертного совет и проектного комитета для разработки ключевых направлений развития кластера, стратегических решений и проектов; на этапе разработки стратегического проекта – разработка рациональной стратегии и контроль за реализацией важнейших совместных проектов; на этапе саморегулирования - реализация решений Координационного совета и совместных проектов управляющей компанией мясного кластера.

При этом при поддержке и участии Правительства РФ и регионов следует:

- организовать работу по заключению соглашения между потенциальными участниками кластера об экономическом взаимодействии в рамках кластера;
- организовать постоянно действующие рабочие органы по координации работы мясных кластеров (координационные советы);
- разработать мероприятия по привлечению в сельское хозяйство квалифицированных инвесторов;
- стимулировать формирование в системе АПК интегрированных структур различных организационно-правовых форм и видов деятельности
- сформировать современную систему сбыта и продвижения конечной продукции через внедрение в торговые сети региональных брендов.

Таким образом, хозяйственный механизм формирования и функционирования мясных кластеров следует ориентировать на реализацию синергического эффекта. Он достигается за счет создания общих финансовых, материальных, информационных, инновационных и других ресурсов, совместного выхода на внутренний и внешний рынки с конкурентоспособной продукцией, сокращения издержек, сбалансированности интересов субъектов кластера, организации эффективной системы самоуправления и т.д.

Литература:

1. Стратегия развития Алтайского края до 2025 г. [Электронный ресурс] / АлтГТУ хим-технол. ф-т, полезные ссылки. - Режим доступа: <http://www.chemastu.ru/regional/strateg.html>. - Загл. с экрана.
2. Романов, А. Формирование агропромышленных кластеров в России / А. Романов, В. Арашуков // АПК: экономика, управление, -2008. - №3. - С.41-45.
3. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь. - М.: Информационно-внедренческий центр, 1995. - 456с.