

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О КЛАСТЕРНОЙ ФОРМЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Процессы глобализации, усиление международной конкуренции, характеризующие мировую экономику, выступают объективной предпосылкой смены парадигмы управления конкурентоспособностью, которая состоит в отказе от традиционной промышленной политики и переходе к новому кластерному принципу организации производства, основанному на использовании преимуществ специализации и кооперации.

Globalization and the growth of the international competition which define world economy are the objective prerequisites to the changes of a competitiveness management paradigm which consists in the abandoning of the traditional industrial policy and transition to a new cluster organization of production principle based on the use of advantages of specialization and cooperation.

Современная промышленная политика направлена на решение таких задач, как повышение национальной конкурентоспособности, развитие производства, увеличение производительности труда. Анализ мировой хозяйственной практики показывает, что наиболее экономически эффективным, конкурентоспособным и перспективным направлением совершенствования бизнеса является производственная кооперация, в которой участвуют малые, средние и крупные предприятия и которая в конечном итоге приводит к созданию промышленных образований, называемых кластерами.

Кластерная форма организации производства получила развитие в 1980-х гг., в настоящее время она рассматривается в качестве одного из эффективных инструментов изменения национальных и региональных экономик.

Впервые упоминание о структуре, схожей с кластерной, можно встретить в работе А. Маршалла «Принципы экономической теории», изданной в 1890 г., в которую, основываясь на положениях А. Смита о преимуществах специализации, Маршалл включил главу о «концентрации специализированных производств в отдельных регионах». Более ста лет

назад ученый обратил внимание на синергетический эффект, достигаемый при объединении и повышении специализации малых предприятий. Благодаря ему кластер можно рассматривать как систему взаимосвязанных организаций, ценность которой как единого целого превышает простую сумму составных частей.

Работа А. Маршалла была направлена на изучение промышленных районов (Industrial Districts), являющихся прототипом кластеров. Ученый определил три основных типа экстерналий, образуемых близкорасположенными организациями:

- простейший обмен знаниями и инновациями (эффекты «перелива» знаний);
- совместное использование трудовых ресурсов (экономика от использования рабочей силы);
- свободный доступ к поставщикам (локализованные цепочки создания стоимости, или цепочки «покупатель — продавец»).

Таким образом, альтернативой развитию крупных вертикально интегрированных предприятий, использующих внутреннюю экономию на масштабах производства, выступает концентрация в одном месте малых и средних предприятий, которые за счет применения «внешней экономии на масштабах производства» [1] становятся не менее конкурентоспособными, чем крупные организации.

Французские ученые Дж. А. Толенадо и Д. Солье пользовались понятием «фильеры» для описания групп технологически взаимосвязанных секторов [2; 3]. Формирование фильеров объяснялось зависимостью одного сектора от другого по технологическому уровню. Таким образом, фильеры представляют собой более узкую интерпретацию кластера, так как основываются на одном из критериев его возникно-

вения — необходимости создания технологических связей между отраслями и секторами экономики для реализации их потенциальных преимуществ [4].

Теория кластеров применяется и в разработках шведских теоретиков. Их познания в основном формируются на структуре национальной экономики, а точнее — на изучении взаимосвязей крупных шведских многонациональных корпораций. Здесь кластеры основаны на тезисе Е. Дахмена «о блоках развития» (Development Blocks). Основой развития конкурентного успеха, по Е. Дахмену, является наличие связи между способностью одного сектора совершенствоваться и обеспечивать прогресс в другом секторе. Изменение должно проходить поэтапно, или по «вертикали действий», в пределах одной отрасли, связанной с другими отраслями, что обеспечит возможность завоевания конкурентных преимуществ [4].

Становление в 1970–1980 гг. постфордизма (система организации «гибкого» производства) сопровождалось дезинтеграцией крупных вертикально интегрированных заводов, активизацией процесса spin-off — «отпочкования» малых и средних предприятий от более крупных, которые могли более успешно специализироваться на определенных стадиях производственного процесса и быть более «гибкими» (более оперативно внедрять инновации в производство и быстро подстраиваться под изменчивый спрос), в отличие от крупных предприятий (см. рисунок).

Как следствие, в экономике развитых стран наблюдалось сокращение персонала в крупных компаниях и неуклонное повышение роли малого и среднего бизнеса.

Таким образом, специфическая черта постфордизма — распространение гибких форм взаимодей-

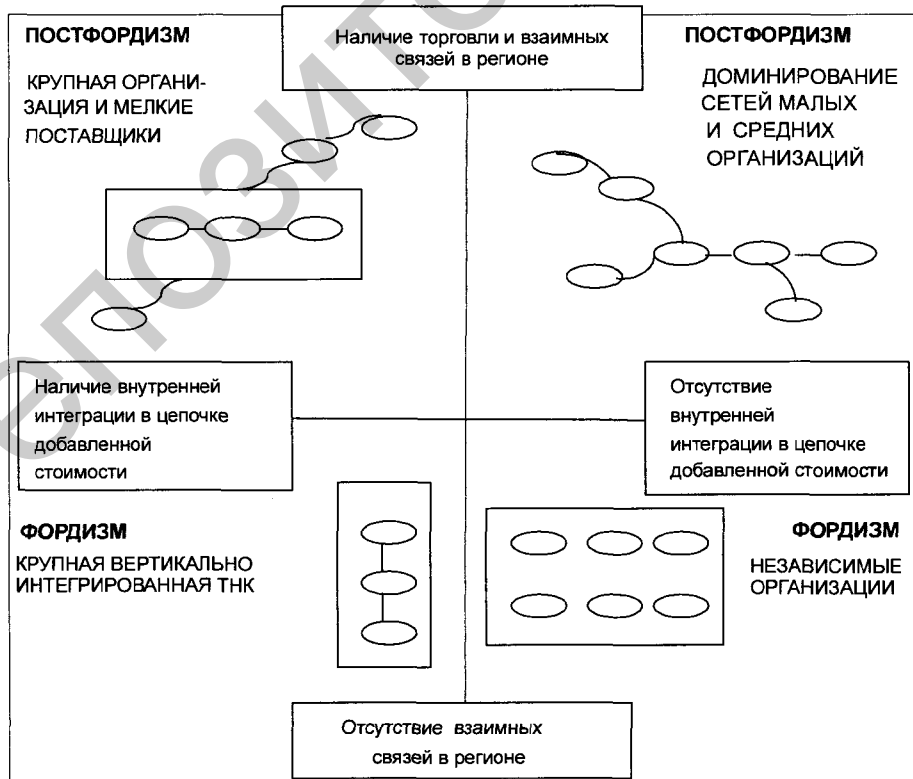


Рисунок.
Типология территориальных производственных систем



ствия организаций, связанных цепочкой формирования добавленной стоимости (сетевое предприятие). На это и обратил внимание М. Портер.

Майкл Портер является основоположником теории кластерного развития. Он исследовал конкурентные позиции более 100 отраслей в различных странах и обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные на международных рынках организации одной отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе.

Первоначально Портер сформулировал следующее определение кластера: «Промышленный кластер — ряд отраслей, взаимодействующих как покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, а также посредством общих технологий, общих каналов закупок или распределения, общих трудовых объединений» [5].

Позднее М. Портер определял кластер несколько иным образом. «Кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга» [6].

Отсутствие в теории Портера строго определенной терминологии является ее существенным недостатком. В результате в публицистической литературе можно встретить отождествление кластера с отраслью, что совершенно недопустимо.

На практике доказано, что кластерная теория Портера состоятельна. Большинство экономик зарубежных стран функционирует на основе кластерных структур. Например, на базе проведенных исследований в Финляндии, США, Германии, Италии, Чили, Японии по поводу изучения структуры и оценки перспектив конкурентоспособности потенциальных кластеров были сделаны выводы, что промышленная политика, имеющая кластерную природу конкурентоспособных производств, является наиболее эффективной.

Кластер представляется в виде структуры, которая строится на взаимосвязи между его самостоятельными участниками. Это обеспечивает его высокую степень подвижности, поэтому кластер может достаточно быстро меняться и приспосабливаться к новым условиям.

Превалирование в экономике кластеров, а не изолированных компаний, показывает важность понимания сущности конкуренции и роли географического положения в достижении конкурентных преимуществ. Наличие кластеров обуславливает уже не конкурентоспособность отдельных промышленных компаний или отраслей, а формирование конкурентных преимуществ через кластеры взаимосвязанных предприятий. Подобная форма организации производства более выгодна, чем отраслевая, в силу более тесных внутрифирменных связей. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из компаний инновационного ядра, стимулирующего выпуск новых видов продуктов и услуг.

Один из отличительных признаков кластера — принцип территориальной локализации, способству-

ющей обмену идеями, информацией о новых технологиях между участниками группы. Поэтому кластерные инициативы развиваются прежде всего на уровне региона.

В то же время необходимо подчеркнуть, что существование кластера не отрицает наличия в экономике региона не связанных отраслей, не входящих в их состав. Некоторые из этих обособленных отраслей могут стать частью межрегиональных кластеров, другие так и развиваться изолированно.

Кластер — сложная структура, состоящая из скопления компаний на одной территории, поэтому часто возникает проблема определения границ кластера. Для того чтобы ее решить, необходимо выявить наиболее важные связи между участниками кластера, которые и будут формировать эти границы. То есть организации, отрасли, связи с которыми слабые или их нет, вовсе можно оставить за пределами границ кластеров. При этом нельзя забывать о том, что границы достаточно подвижны, так как появляются новые организации, отрасли, происходит сужение или спад существующих отраслей. Определяя границы кластера, следует иметь в виду, что внутри него существуют вертикальные (поставщик — потребитель) и горизонтальные связи (общая база потребления производственных и иных ресурсов, единые или как минимум полностью совместимые технологии), нарушать которые нельзя [7].

Основным понятием кластерной теории Портера выступает производительность, поскольку по ней можно судить о развитии кластера. Изучая экономики ведущих стран мира, ученый пришел к выводу, что национальное процветание не наследуется — оно создается, и единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне — это производительность труда. Она позволяет улучшать благосостояние во всех отраслях как непосредственно, так и косвенно, поскольку повышение производительности в одной отрасли приводит к ее увеличению во всех отраслях. Если производительность растет, можно говорить о том, что эффективно используются инновации, внедрение которых осуществляется бизнес-образованиями [8].

Таким образом, кластеры влияют на конкурентоспособность посредством:

- 1) роста производительности входящих в них организаций и отраслей;
- 2) повышения способности к инновациям и, следовательно, к увеличению производительности;
- 3) стимулирования новых бизнес-образований, поддерживающих инновации и расширяющих границы кластера [8].

Большой вклад в кластерную теорию экономического роста внес М. Энрайт, который разработал четыре типа кластерной политики, отличающихся друг от друга механизмами проведения [9]:

— **каталитическая**: правительство «сводит» заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские организации) и оказывает им небольшую финансовую поддержку;

— **поддерживающая**: каталитическая политика государства дополняется значительными инвестициями в инфраструктуру регионов (в образование, про-

фессиональное обучение, маркетинг и др.), создающую благоприятную среду для развития кластеров;

– **директивная:** поддерживающая функция государства осуществляется в рамках программ трансформации специализации регионов посредством развития кластеров;

– **интервенционистская:** правительство активно формирует специализацию кластеров и посредством трансфертов, субсидий, административных ограничений или стимулов контролирует деятельность организаций в кластерах.

Также Энрайт сформулировал гипотезу о том, что конкретные преимущества создаются не на наднациональном или национальном уровне, как это было у Портера, а на региональном. Он подчеркнул роль исторических предпосылок развития экономики регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования

и ввел понятие «региональный кластер» — промышленный кластер, в котором фирмы — члены кластера находятся в географической близости друг к другу. Другими словами, это географическая агломерация организаций, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [10].

Выделяют две модели кластера — шотландскую и итальянскую. В шотландской ядром кластера становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие организации. Именно по такому принципу действуют кластеры в странах Европы. В итальянской модели, которая наиболее подходит для развивающихся стран, присутствует достаточно гибкое и равноправное сотрудничество предприятий малого, среднего и крупного бизнеса [11].

Рассмотрим существующие классификации кластеров, в которых отражены различные аспекты их деятельности (см. таблицу).

Таблица

Подходы к классификации кластеров

Признак классификации	Виды кластеров
Цикл развития	<p><i>Агломерат</i> — в регионе существует некоторое количество компаний.</p> <p><i>Зарождающийся кластер</i> — некоторые участники агломерации начинают кооперироваться вокруг основной деятельности и реализовывать общие возможности через свою связь.</p> <p><i>Развивающийся кластер</i> — в регион приходят новые участники, возникают новые взаимосвязи; формируются формальные и неформальные институты поддержки сотрудничества.</p> <p><i>Зрелый кластер</i> — сформирована критическая масса участников. Связи и направления деятельности кластера распространяются за пределы региона. Динамично развиваются новые компании.</p> <p><i>Трансформирующийся кластер</i> — превращается в несколько новых или изменяет основные характеристики своей продукции</p>
Степень зрелости	<p><i>Сильные</i> — характеризуются эффективной структурой, отражающей важнейшие этапы производственного цикла; высокой конкуренцией и активным взаимодействием между участниками, создающими устойчивые конкурентные преимущества.</p> <p><i>Устойчивые</i> — стабильно развивающаяся структура (однако еще не сформирована «критическая масса» производственного потенциала для получения значительных преимуществ от агломерации), активное внутрикластерное взаимодействие.</p> <p><i>Потенциальные</i> — фрагментированная, но интенсивно развивающаяся структура.</p> <p><i>Латентные</i> — существование отдельных кластерных структур, нехватка устойчивых коммуникативных взаимосвязей</p>
Характер возникновения	<p><i>Спонтанно созданные</i> — возникают стихийно под воздействием рынка.</p> <p><i>Искусственно созданные</i> — образуются по инициативе местных предпринимателей или органов власти посредством привлечения специально подготовленного внешнего агента</p>
Способ взаимодействия	<p><i>Кластеры Маршалла</i> — состоят из малых и средних предприятий, использующих экономию от масштаба благодаря совместному потреблению общих ресурсов.</p> <p><i>Кластер «ступица и спица»</i> — доминирующая роль принадлежит одной или нескольким крупным организациям, окруженным большим количеством поставщиков и подрядчиков. Основой кластера является взаимодействие на основе субконтракции и аутсорсинга.</p> <p><i>Кластер-спутник</i> — состоит из группы компаний, ориентированных на поставку продукции предприятию, находящемуся вне кластера.</p> <p><i>Кластер государственных предприятий</i> — состоит из местных предприятий, обслуживающих интересы государственного предприятия (университета, военной базы, оборонного предприятия)</p>
Характер продукции	<p><i>Индустриальные</i> — занятые выпуском традиционной продукции;</p> <p><i>инновационные</i> — занятые выпуском новых видов продукции</p>
Степень формализации кластера	<p><i>Явные (зарегистрированные)</i> — кластер представляет собой документально оформленную структуру;</p> <p><i>невыявленные</i> — кластер является неформальной структурой</p>
Способ формирования	<p><i>Региональные</i> — организации, ограниченные регионально и объединенные вокруг научного или промышленного центра.</p> <p><i>Вертикальные</i> — объединения организаций в рамках одного производственного процесса (цепочка «поставщик — производитель — сбытовик — клиент»).</p> <p><i>Горизонтальные</i> — объединение предприятий различных отраслей экономики в один мегакластер</p>
Рынок потребителей продукции	<p><i>Местные (локальные) кластеры</i> — продукция ориентирована на местный рынок.</p> <p><i>Кластеры, ориентированные на внешний рынок</i> — продукция ориентирована на несколько географических рынков</p>



В качестве главных недостатков кластерной теории можно выделить нечеткое определение термина «кластер» и сложность в выявлении границ кластера в пространстве. Это ведет к тому, что совершенно разные по своему происхождению объекты, имевшие собственные обозначения (например, технополисы), стали в дань моде именоваться кластерами. Региональные правительства многих стран термин «кластер» превращают в бренд, который используют для привлечения иностранных инвестиций, изменения имиджа региона и других целей, что может стать причиной неоправданных государственных расходов для проведения изначально неэффективной кластерной политики, а также ввести в заблуждение потенциальных частных инвесторов.

В связи с этим предлагается следующее определение кластера. *Кластер* — сетевая инновационная структура, географически сконцентрированная, в рамках которой предприятия, входящие в основную технологическую цепочку создания конечного продукта, а также вспомогательные организации (научные, образовательные, сервисные), связаны, взаимодействуют, дополняют друг друга и достигают своих конкурентных преимуществ за счет синергетического эффекта.

Таким образом, кластер представляет собой форму организации бизнеса, позволяющую достичь некоторых преимуществ:

- обеспечение привилегированного или дешевого доступа к специализированным факторам производства (новое оборудование и технологии, квалифицированный персонал, развитая инфраструктура, включая подготовку кадров и проведение НИОКР и т. д.) при условии, если в регионе есть конкурентоспособ-

ные на внутреннем или внешнем рынке поставщики и конкурентоспособные родственные отрасли. Такая доступность, как показывает проведенный М. Портером анализ, приводит к уменьшению стоимости сделок, минимизации запасов, освобождению от импорта, сдерживанию повышения цен поставщиками и невыполнению ими своих обязательств, снижению издержек адаптации предприятий к изменениям на рынках;

- накопление специализированной информации (знаний), доступ к которой лучше организован и требует меньших издержек, тем самым облегчается движение потоков информации. В кластере можно непосредственно наблюдать за деятельностью других организаций, более быстро и адекватно реагировать на потребности покупателей;
- взаимодополнение видов деятельности (по удовлетворению покупательского спроса, маркетингу, закупкам), что повышает качество и эффективность работы.

Основными программными документами, определяющими создание кластеров в качестве приоритетных направлений экономической политики Республики Беларусь, являются Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [12], Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года [13].

Внедрение кластерных инициатив актуально для регионов Республики Беларусь, поскольку позволяет пересмотреть концептуальный подход к социально-экономическому развитию, выявить так называемые локомотивы роста, способные дать толчок развитию кооперации и росту инновационной активности хозяйствующих субъектов, повышению региональной конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 415 с.
2. *Toleno, J.* A Propos des Filieres Industrielles / J. Toleno // Revue d'Economie Industrielle. — 1978. — Vol. 6, № 4. — P. 149–158.
3. *Soulie, D.* Filieres de Production et Integration Vertical / D. Soulie // Annales des Mines. — 1989. — Janvier — P. 21–28.
4. *Мигранян, А.А.* Конкурентоспособность и структурная перестройка экономической системы государства в условиях трансформации экономики / А.А. Мигранян // Управление общественными и экономическими системами [Электронный ресурс]. — 2005. — № 1. — Режим доступа: <http://www.bali.ostu.rU/umc/arhiv/2005//Migrany.pdf>. — Дата доступа: 27.04.2013.
5. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
6. *Портер, М.* Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакибаи; пер. с англ. — М., 2005. — 262 с.
7. *Бухвальд, Е.М.* Кластерные принципы организации производственного взаимодействия / Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, А.Н. Киселев, М.В. Шестакова // Взаимодействие малого и крупного бизнеса: информ.-аналит. сб. Ин-та предпринимательства и инвестиций. — М., 2003. — С. 74–81.
8. Оценка конкурентоспособности экономики России: отраслевой и кластерный анализ: доклад экспертной группы Комитета Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей) по промышленной политике и конкурентоспособности. — Режим доступа: <http://www.wood.ru/ru/loa310.html>. — Дата доступа: 21.07.2013.
9. *Enright, M.J.* Regional Clustering in Australia / M.J. Enright, B.H. Roberts // Australian Journal of Management. — 2001. — Vol. 26, № 4. — P. 65–86.
10. *Ларина, Н.И.* Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов / Н.И. Ларина, А.И. Макаев // ЭКО. — 2006. — № 10. — С. 2–26.
11. *Цихан, Т.В.* Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Subcontract.ru: портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html. — Дата доступа: 25.07.2013.
12. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 26 мая 2011 г., № 669 / Нац. интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2005. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx>. — Дата доступа: 28.07.2013.
13. Об утверждении стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Национального банка Респ. Беларусь от 18 января 2012 г., № 51/2 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

10.09.2013