

вместе – тесно, а врозь – скучно

*роль территориальных сетей
в повышении конкурентоспособности
российской экономики*

В современной глобальной экономике наиболее конкурентоспособные компании живут по кластерной логике, поскольку удачное месторасположение определяет их рыночную позицию. В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и сетевой кооперации, которые дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах. Поэтому группа взаимодействующих в кластере компаний имеет более высокую конкурентоспособность по сравнению с самостоятельно действующими фирмами.

Функционально кластеры сходны с вертикально интегрированными холдингами, включающими предприятия, формирующие ценностную цепочку. Кластеры являются механизмом снятия барьеров и развития межотраслевых связей. Они создаются сетью независимых фирм и организаций, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих в рамках единой цепочки создания ценности.

Межфирменные отношения между предприятиями внутри территориальных сетей развиваются в результате их географической близости. Размер кластера может варьировать от небольшого города или региона до маленькой страны. Сравнительно небольшой кластер может включать несколько сотен компаний и организаций, из которых значительное число составляют малые и средние предприятия. Его участники взаимодействуют на основе устойчивых и долговременных договорных отношений.

Попова Ю.Ф.

*зав. кафедрой
маркетинга
и статистики
факультета
управления
Сыктывкарского
государственного
университета*

Особенностями формирования кластеров в основном занимаются экономгеографы, которые традиционно исследуют разные формы территориальной организации производства. Существует множество определений кластеров. В работах зарубежных авторов их встречается около 20 [4].

Впервые в экономическую науку и практику термин кластер ввел М. Портер. Кластером он называл группу географически близко расположенных компаний и организаций, связанных общей сферой деятельности и взаимодополняющих друг друга [5].

Стратегия развития кластеров дает преимущества и является основой конкурентоспособности не только отдельных компаний, но и городов, регионов и целых государств. Поэтому с 1990-х годов правительства развитых стран обращают все больше внимания на феномен кластеризации экономики. По данным специалистов, кластеризацией охвачено более 50 % экономик ведущих стран [1].

По инициативе правительств в ряде стран были проведены исследования по выделению кластеров национального масштаба. В Португалии выделено 33 кластера, в Австралии – 76, в Швеции – 7, в Швейцарии – 7, в Нидерландах – 12. В Дании выделено 13 региональных и 16 национальных «кластеров конкурентоспособности» [3]. Глобальный успех Италии в моде и текстильной промышленности также связан с кластерным развитием. Инновационные кластеры характерны для промышленно развитых стран, но начинают появляться и в развивающихся странах, например в Индии и Бразилии. На уровне стран и регионов создаются специальные департаменты по управлению кластерами, которые проводят информационно-аналитическую работу, координируют образовательные программы. Кластерная структуризация экономики становится основой политики многих стран.

Примером является экономическая политика кластеризации

кластеры являются

механизмом снятия барьеров

и развития межотраслевых

связей

кластерная форма организации

зации в Финляндии. Институт исследования экономики Финляндии (ETLA) выделяет в этой стране девять основных кластеров, среди которых лесной, металлургический, машиностроительный, пищевой, строительный и телекоммуникационный. Страна заняла первое место (из 102 стран) в рейтинге перспективной конкурентоспособности, обогнав США, Германию и Японию. Россия в этом рейтинге занимает 70-е место. За счет кластеров с высокой производительностью, поддерживаемой инновационными структурами, Финляндия, располагая 0,5 % мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10 % мирового экспорта продукции деревообработки, 25 % – бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30 % мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40 % – мобильных телефонов [1]. Одной из причин экономического успеха является продуманная государственная политика кластерной структуризации.

Существует достаточно оснований выделять территориальные кластеры в качестве особого объекта управления. Кластерная политика является для России новым институтом экономического развития. Характерно, что государство во многом определяет формирование и развитие кластеров. Это особенно характерно для России. В рыночных условиях сформировались нефтяной и газовый кластеры страны, которые конкурентоспособны на мировом рынке. Чтобы добиться устойчивого роста экономики в России преимущественно за счет несырьевых отраслей, необходимо развивать инновационную экономику на основе формирования хозяйственных кластеров.

В федеральных министерствах определен перечень российских регионов, которые планируется развивать на основе кластерной модели. К ним относятся, например, Подмосковье (Дубна), Нижний Новгород, Новосибирск и Санкт-Петербург. Обсуждается также возможность создания поволжского автомобильного кластера, лесного класте-

**кластерная политика
является для России
новым институтом
экономического развития**

ра в Вологодской области, туристического кластера в Республике Бурятия, на территории которой находится озеро Байкал. Возможно появление на базе существующего технопарка кластера медицинской техники в подмосковном Зеленограде [2]. Формируется пищевой кластер в Белгородской области.

Кластерная политика уже используется как составляющая стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга, а также Томской, Омской, Новосибирской областей. В Санкт-Петербурге начал создаваться второй после автосборочных производств кластер – электронный. Одна из крупнейших в мире компаний по сборке электроники «Flextronics» (ключевой партнер «Intel») планирует построить в Петербурге завод по производству компьютерной техники. Это третий крупный производитель контрактной электроники, решивший открыть производство в России. В конце 2007 г. тайваньская компания «Foxconn» подписала с петербургской администрацией соглашение о строительстве завода по сборке ПК для «Hewlett Parkard». Сумма предполагаемых инвестиций оценивается в 50 млн. долл.¹ Формируемый в Новосибирской области кластер информационных технологий образован преимущественно малыми предприятиями, тяготеющими к новосибирскому Академгородку. В основе их развития лежит интеллектуальный капитал новосибирских вузов и НИИ. Участники IT-кластера в основном задействованы в сфере производства программного обеспечения (92 %), автоматизации (54 %), телекоммуникаций (38 %) и защиты информации (23 %). Средний срок существования фирм – 8 лет. Более трети компаний считают себя участниками кластера.

¹ Ведомости. 2008. 17 янв.

с 1990-х годов правительства развитых стран обращают все большие внимания на феномен кластеризации экономики, кластеризацией охвачено более 50 % экономик ведущих стран

в настоящее время в России активно обсуждается проблема развития промышленных округов, которые являются моделью концентрации специализированных компаний-поставщиков

Важную роль в анализе кластеров играет исследование межфирменных отношений. В 2005 г. изучались формы кооперации между участниками Новосибирского IT-кластера в сфере НИОКР, производства, продвижения товаров на рынок, а также сотрудничество предприятий с НИИ и вузами. Все виды сотрудничества оценивались по 4-балльной шкале по трем характеристикам – качеству, регулярности и глубине. Руководители фирм кластера в среднем оценили степень взаи-

модействия по всем направлениям скорее как низкую, чем высокую (ниже 2 баллов). Более развито производственное сотрудничество между фирмами (1,91), немного хуже (1,85) – научно-исследовательское сотрудничество между фирмами и между фирмами и НИИ (1,86). Самую низкую оценку – 1,53 – получила кооперация между предприятиями с целью продвижению товаров.

Фирмы-участники считают своими основными конкурентными преимуществами соотношение цена – качество (100 %), эксклюзивность (78 %) и высокое качество продукции (54 %). Кроме того, 46 % руководителей предприятий отметили важную роль тесных контактов с рыночными контрагентами, часто основанных на личных связях и поддерживаемых при отсутствии развитой системы продвижения товаров на рынок. Основу финансирования бизнеса 85 % компаний составляют их собственные средства. 31 % предприятий, преимущественно ориентированных на экспорт, используют также средства партнеров по кооперации. Большинство предприятий кластера (более 90 %) осуществляют НИОКР собственными силами. В 69 % случаев фирмы кластера имеют собственные подразделения НИОКР, чуть более 30 % фирм создают временные коллективы с привлечением сторонних специалистов и столько же используют команды приглашенных специалистов [4].

В настоящее время в России активно обсуждается проблема развития промышленных округов, которые являются моделью концентрации специализированных компаний-поставщиков, в основном из малого и среднего бизнеса, вокруг крупного предприятия (возможно международной корпорации) для построения на определенной ограниченной территории полного цикла производства. Недостаточное количество сильных конкурентоспособных компаний, которые могли бы рассматриваться в качестве центральных при формировании территориальных промышленных округов, снижает темпы их развития.

Вместе с тем кластеры могут развиваться вокруг транснациональных компаний.

Например, итальянская компания «Indesit» купила в Липецкой области завод по производству холодильников «Стинол» и пытается организовать обслуживающий ее промышленный округ.

Мебельная отрасль в Калининградской области также развивается по принципу кластера. Темпы ее роста в регионе в два раза выше среднероссийского уровня – 36–40 % в год. Одним из факторов ее роста является отсутствие в этом регионе таможенных пошлин при ввозе сырья и комплектующих. В отрасли работает около 150 предприятий, среди них приблизительно два десятка можно считать средними, остальные – малые, в том числе и теневые. Маленький размер фирм является оптимальным для мебельной отрасли. Кластерная форма организации малого бизнеса обеспечивает ему конкурентоспособность, характерную для крупного бизнеса. Уровень локализации производства в мебельной отрасли достигает 50 %. На долю мебельных компаний приходится 7,5 % объема промышленного производства облас-

кооперация и сотрудничество

позволяют участникам

территориальных сетей

динамично развиваться,

конкурировать на рынке

и успешно противостоять

тенденциям глобальной

конкуренции

кластерная форма организации

ти, 9,4 % всех промышленных предприятий [6]. Участники мебельного кластера совместно решают несколько задач, среди них – эффективная организация снабжения. Специально созданная логистическая компания занимается синдицированными поставками. Это позволяет в соответствии с потребностями покупателей формировать ассортимент поставляемой продукции; недостающие в кластере звенья замещаются импортом (например, мебельной фурнитуры) или формируются посредством организации совместных производств и дизайнерских студий с западными партнерами. Кооперация и сотрудничество позволяют участникам территориальных сетей динамично развиваться, конкурировать на рынке и успешно противостоять тенденциям глобальной конкуренции. Одним из результатов кластеризации российской экономики является переход от персонализированных отношений между бизнесом и властью, преследующих клановые интересы, к институциональным связям, направленным на решение общенациональных задач.

Литература

1. Афанасьев М. Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. – № 4. – С. 75-86.
2. Карасюк Е. Кластеростроители. // Секрет фирмы. – 2005. – № 8 (95). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sf-online.ru>.
3. Ларина Н.И., Макаев А.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов. // ЭКО. – 2006. – № 10. – С. 2-26.
4. Марков Л.С., Ягольницер М.А. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2006.
5. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1993.
6. Степура Е. Уютная отрасль // Эксперт Северо-Запад. – 2005. – № 36 (241). – С. 13-15.