

Кластерный подход в управлении промышленностью

© 2015 Какава Лаша Омарьевич

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21
E-mail: natalia.fomina@mail.ru

Раскрываются существующие подходы к идентификации кластерных моделей, их способности к преобразованию промышленного сектора. Рассматриваются территориальные и отраслевые аспекты кластеризации, виды кластеров, ожидаемый эффект от их практического внедрения, механизмы формирования промышленных кластеров.

Ключевые слова: кластер, промышленность, конкурентоспособность, подходы, методы.

В условиях экономического реформирования, охватывающего все отрасли и хозяйственные сферы, входящие в состав социально-экономического комплекса Российской Федерации и ее регионов, возрастает значение проблем организационного переустройства реально протекающих бизнес-процессов, создания организационных форм и структур, которые могли бы соответствовать вызовам инновационной экономики. Эти проблемы приобрели особую остроту в промышленном секторе, который в силу своей экономической природы наиболее сложно адаптируется к динамике внешних факторов и далеко не всегда преодолевает собственную инерционность.

Среди организационных форм, внедряемых в ряде отраслей промышленности, выделяются кластеры - национальные, региональные, местные, сочетающие в себе отраслевые и региональные аспекты хозяйствования и формирующие на этой основе особые конкурентные преимущества.

Существует достаточно много определений понятия кластера, что объясняется разными подходами и характером организаций, занимающихся этой проблемой. Так, государство и государственные органы склонны к максимально расширительной трактовке кластера, приближая его к административным границам тех или иных территорий. Они используют обычно очень широкие, общие определения, основанные, например, на масштабах занятости, потенциале экономического роста, политическом весе региона и т.п. Такой подход приводит к тому, что кластерами называются достаточно широкие категории и сферы бизнеса, такие как металлургия, профессиональные услуги, туризм и т.д. Причем субъекты кластера не всегда увязываются в единую производственную систему.

Второй подход характерен для представителей экономической науки и исследовательских организаций. Он опирается на поиск количественных показателей и параметров, необходимых для

проведения статистического и экономического анализа, таких как стандартные промышленные классификации отраслей, показатели экономической агломерации и трансакционные потоки. Это ведет к использованию традиционных методов анализа экономического развития и региональных исследований, учитывающих географическую концентрацию занятости и производства, коэффициенты локализации (для сравнения данного уровня специализации со средним по стране), результаты межотраслевого анализа (для оценки локальных потоков производства и потребления).

Наконец, третий подход, характерный для различных бизнес-школ, развивает региональные кластерные модели, основанные на сравнительных конкурентных преимуществах на глобальных рынках, которые связаны с такими факторами, как уровень конкурентоспособности, характер предпринимательских сделок, специализированная инфраструктура, развитый локальный потребительский спрос.

Учитывая, что кластеры представляют собой производственные и социальные системы, а также инструмент стратегии регионального промышленного развития, промышленный (региональный) кластер можно определить как географически очерченную концентрацию взаимозависимого бизнеса с активными каналами для предпринимательских сделок, диалога и взаимодействия, разделяющего общие возможности и риски.

Данное определение подчеркивает, что “активные каналы” так же важны для характеристики кластера, как и концентрация бизнеса, и что без них даже наличие критической массы родственных компаний в регионе не означает формирования кластера и функционирования его в качестве производственной и социальной системы. Именно динамика кластера, а не размеры и индивидуальные характеристики компаний являются ключевым фактором синергии кластера и его конкурентоспособности.

Включение в анализ кластеров динамических характеристик позволяет выделить следующие типы кластеров:

- функционирующие (“рабочие”) кластеры, которые в состоянии реализовать полностью свой потенциал и производить в совокупности больший экономический эффект, чем отдельные группы компаний;
- латентные (“недозревшие”) кластеры, в которых существуют потенциальные, но еще нереализованные возможности развития и где синергетический эффект еще не достигнут;
- потенциальные кластеры, в которых существуют некоторые условия для дальнейшего развития, но отсутствуют важнейшие факторы и их критическая масса.

Работающий кластер представляет собой агломерацию взаимосвязанных компаний, которые сознают наличие такой взаимозависимости, правильно ее оценивают и используют, выступая коллективно как единая производственная и социальная система, продуцируя больший совокупный эффект по сравнению с ее отдельными частями. Такая группа компаний обладает социальной инфраструктурой, которая поддерживает постоянный поток информации, генерирует новые идеи, формирует сетевые элементы взаимодействия и стимулирует появление и формирование новых компаний.

В латентных (“недоразвитых”) кластерах существует концентрация бизнеса, однако потенциал не реализован полностью, поскольку социальная среда, стимулирующая взаимодействие между компаниями, оказывается слабой, а бизнес не имеет общих взглядов на будущее экономическое развитие и не рассматривает себя в качестве кластера.

Потенциальные кластеры обычно обладают некоторыми элементами рабочих кластеров (потенциальный масштаб производства, политическое влияние на местные органы власти, технологическая база), однако принципиальные характеристики работающих кластеров отсутствуют. Поиском и отбором таких кластеров, как правило, занимается администрация штатов и местных органов власти в качестве объектов регионального планирования для того, чтобы с помощью государственных ресурсов превратить их в настоящие работающие кластеры.

Существует набор методов для идентификации и анализа региональных промышленных кластеров начиная от простых методов определения уровня специализации (коэффициенты локализации) до технологии межотраслевых балансов. Необходимо проводить различие между “высокостилизованными” исследованиями опре-

деленных секторов промышленности (в духе портеровской традиции) и исследованиями, которые пытаются определить идентичность кластеров, образующихся в пределах очень разнообразного набора региональных отраслей¹.

Первая группа исследований (подходов), которую можно назвать “применение кластерной концепции на микроуровне”, обычно стимулируется особыми региональными интересами или политическими соображениями. При микроуровневом подходе кластер определяется как группа компаний, которые производят похожие товары и услуги (например, отрасли) и поддерживают комплементарные, формальные и неформальные связи. Кластеры могут включать в себя при этом ограниченное число цепочек поставщиков, но в таких исследованиях цепочки добавленной стоимости менее важны, чем специфические связи между похожими производителями. Такие сфокусированные на отрасли микроуровневые (на уровне компаний) исследования являются наиболее известным подходом к использованию концепции региональных промышленных кластеров (исследование промышленных округов в разных странах мира - один из вариантов данного подхода). Большая часть регионов заинтересована в осуществлении анализа региональных промышленных кластеров хотя бы в одном из трех следующих аспектов: 1) регионы имеют представление о своих лидирующих (ведущих) отраслях, но хотели бы знать, каким образом связи между компаниями этих отраслей могли бы быть усилены и привести к получению конкурентных преимуществ; 2) регионы знают о своих ведущих отраслях, но хотят определить невидимые, потенциальные стратегические альянсы между ведущими и пока неразвитыми, имеющими региональный, местный характер отраслями; 3) регионы имеют слабое представление о своем ключевом региональном промышленном потенциале и им необходимо получить такое представление на базе тщательного анализа развития отдельных секторов промышленности. Микроуровневый подход больше всего соответствует первому направлению кластерного анализа.

Для второй и третьей категорий задач региональной промышленной политики требуется более полное и всестороннее исследование отдельных секторов региональной промышленности. Такой подход называется “применением кластерного анализа на мезоуровне”, следуя терминологии, принятой в ОЭСР. Мезоуровневый подход может успешно дополняться интенсивным микроуровневым анализом межфирменных связей в определенных кластерах. Если позволя-

ют статистические данные, двухуровневый, двух-этапный подход является идеальным. Тем не менее мезоуровневый подход в отсутствие микроуровневого анализа может дать адекватный для региональной промышленной политики результат.

Фундаментальной основой кластерного подхода является утверждение, согласно которому отдельное предприятие не в состоянии успешно конкурировать на открытых рынках (что несложно условно, но принципиально верно) и вынуждено вступать в отношения взаимодействия с другими рыночными субъектами, оптимизируя условия своего развития и достигая синергетического эффекта.

Теоретические аспекты кластерного подхода достаточно подробно разработаны М. Портером и его последователями. Согласно теории М. Портера, 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 взаимодействующих друг друга².

М. Портер первым выявил, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Им же разработана система детерминантов конкурентного преимущества стран, получившая название “конкурентный ромб” (или “алмаз”) по числу основных групп таких преимуществ. К ним относятся:

- факторные условия: людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе факторы качества жизни;
- условия внутреннего спроса: качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, развитие объема спроса;
- смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий;
- стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

Кроме того, существуют две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране. Это случайные события (т.е. те, которые руководство фирм не

может контролировать) и государственная политика. Пожалуй, главный тезис М. Портера заключается в том, что перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках.

В ходе исследований М. Портер проанализировал конкурентные возможности свыше 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяют свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

В итоге формируется кластер – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается. Она держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты. В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей.

В современных условиях экономическая сущность кластеров может быть описана несколькими способами³. В частности, она определяется следующим образом: кластер – это группа технологически взаимосвязанных компаний и организаций, учитывающая территориальный признак. Кластеры обладают рядом ключевых признаков⁴:

- наличием единой цепочки создания ценности;
- четко выраженной инновационной ориентированностью;
- наличием лидирующего (интегрирующего) продукта;
- использованием концепции взаимодействия, трансформирующей современные представления о стратегическом менеджменте.

Важнейшим признаком является инновационная ориентированность кластерной модели. Пополнение и эффективная реализация инновационного потенциала участников кластера и их совокупности, а также обеспечение прироста конкурентных преимуществ на основе факторов ин-

новационного развития - основная цель кластерной модели хозяйствования.

Кластер создается тогда, когда существует необходимость в придании нового импульса конкретным отраслям промышленности или интегрированным межотраслевым направлениям деятельности. Ядром кластера является предприятие (организация), которое или обладает наибольшим инновационным потенциалом, или находится в фокусе особых управленческих стратегий. Важно поэтому при формировании структуры промышленного кластера, установлении доминирующего элемента в данной структуре опираться не на масштаб предприятия или результаты его деятельности, а на оценку инновационного потенциала. Причем следует учитывать, что инновационный потенциал включает в себя ряд составляющих, состав которых зависит от специфики отрасли промышленности или отдельных промышленных предприятий и корпораций.

Чтобы обосновать целесообразность внедрения кластерной концепции, следует подчеркнуть, что представления о двухзвенном разделении национальной экономики с выделением макро- и микроэкономики в качестве самостоятельных звеньев, по сути, утрачивает свое значение. Такое деление имеет значительную погрешность, так как изначально искажает системную сущность экономического базиса страны, а значит, и его способность к формированию синергетического эффекта. В условиях глобализации структура экономики усложняется. Главным субъектом становятся мезоэкономические структуры - межотраслевые хозяйственные объединения, осуществляющие стратегическое управление технологическими цепями. Главная особенность таких структур - модернизация отношений между их участниками на основе повышения уровня согласованности их экономических политик. Эволюция представлений о межотраслевых связях привела к кластерной концепции, развивающей теорию многоуровневой экономики. Эта концепция формирует механизм концентрации ресурсов на базе межотраслевых взаимодействий. Именно межотраслевые взаимодействия должны противостоять инерционному сценарию развития национальной экономики, а также наблюдаемым во всех отраслях промышленности кризисным явлениям.

Развитие кластеров как сети независимых производственных и сервисных фирм, создателей инновационных технологий и иных типов нововведений, связующих рыночных институтов, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, - реаль-

ный путь к повышению конкурентоспособности экономического базиса страны и ее отраслевых и территориальных составляющих. Источники повышения конкурентоспособности состоят в следующем⁵.

Во-первых, в возможности расширения информационного обмена. Столь актуальный сегодня путь глобализации и межрегиональной интеграции не только ориентируется на возможность интенсификации информационно-знаниевого обмена за счет IT-технологий, но и в значительной мере обусловлен этими технологиями. IT-технологии предоставляют новые масштабные ресурсы, которые должны быть полностью использованы, если мы ведем речь о повышении эффективности любого из видов экономической деятельности. Использование этих ресурсов - одна из задач кластерной модели.

Во-вторых, в модификации самого процесса конкуренции. В условиях промышленного рынка видоизменяются конкурентные отношения. Часто используется принцип "превращение конкурента в партнера". При этом не утрачиваются побудительные стимулы к конкуренции, напротив, они получают дополнительные возможности для реализации не за счет распыления ресурсов, а за счет их концентрации и согласованного, целенаправленного, а значит, эффективного использования.

В-третьих, в агрегировании инновационного потенциала участников кластера и расширения возможностей для инновационного развития. Кластеры всегда создаются там, где ожидается "прорывное" продвижение в определенной области, так как в их рамках необходимо осуществлять масштабное научно-исследовательское и научно-техническое обслуживание (характерная черта кластеров). Кластеры, кроме того, - полигон для организационно-управленческих инноваций, и не секрет, что бизнес-успех сегодня - это не только следствие совершенствования технологий, это следствие эффективной системы менеджмента во всей совокупности его составляющих. Кластеры в данном смысле являются инновационными системами прикладного значения.

Промышленные кластеры формируются за счет создания сети бизнес-взаимодействий. Концепция взаимодействий рассматривается как идеология современного управления, базирующаяся на положениях сетевого подхода. Кластеры, основанные на внедрении принципов концепции взаимодействия, являются реальным воплощением сетевого подхода, потенциал которого далеко не использован. Правомочность сетевого подхода не нуждается в доказательствах. Объе-

дияясь в сеть, реально действующие бизнес-субъекты получают возможности для создания партнерских, взаимовыгодных отношений, возможности для взаимодействия с органами территориального управления любого уровня, а значит, использования мер лоббирования и государственного протекционизма. При этом они полностью сохраняют свою юридическую самостоятельность и способность к проявлению инициативности, свойственной предпринимательскому типу экономического поведения. Прикладное значение кластера связано с возможностью связать в единое целое производственные бизнес-проекты в конкретной технологической области, фундаментальные разработки и современные системы проектирования новых продуктов и подготовку производства этих продуктов. Промышленные кластеры, с данных позиций, - интегратор серии механизмов, стимулирующих развитие каждого из субъектов кластера, их совокупности (которая в условиях сетевого подхода преобразуется в систему) и в конечном счете секторов промышленного производства. Они позволяют преодолеть недостатки сложившейся региональной структуры российской промышленности и осуществить переход к внедрению эффективных территориальных отраслевых моделей.

Следует отметить, что сама идея создания тесных межсубъектных взаимодействий зачастую подвергается критике. Ряд исследователей рассматривают ее как противоположность идеоло-

гии конкуренции. Выделяется, в частности, способность взаимодействий к сглаживанию конкурентных проблем, снижению интенсивности конкуренции, а значит, и к сужению возможностей для реализации ее стимулирующей функции. С этой точкой зрения вряд ли можно согласиться. Взаимодействия не снижают конкуренцию, а помогают предприятиям - участникам взаимодействий наиболее полно использовать свой потенциал. Взаимодействия даже развивают конкуренцию, переводят ее на более высокий уровень, придают ей инновационно-ориентированный характер.

¹ См.: Долгополов М.В. Венчурная деятельность в инновационно-ориентированных промышленных кластерах : дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2011; Насибов О.Л. Кластерная модель развития малого и среднего промышленного бизнеса : дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2009; Ферова И.С. Промышленные кластеры и их роль в формировании региональной промышленной политики : дис. ... д-ра экон. наук. Красноярск, 2005.

² Портер М. Конкуренция : пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого. Москва, 2001.

³ См.: Алексеев А.А., Дятлова Е.С., Фомина Н.Е. Метод оценки инновационного потенциала региона с позиции формирования кластерной политики // Вопросы экономики и права. 2012. □ 12. С. 106-111.

⁴ Долгополов М.В. Указ. соч. С. 125.

⁵ Там же.

Поступила в редакцию 02.02.2015 г.