

КЛАСТЕР КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СИСТЕМА

И. Е. Рисин, Е. В. Бородкина

Воронежский государственный университет

Поступила в редакцию 9 сентября 2010 г.

Аннотация: в статье рассматривается содержание кластеров как особых социально-экономических и организационных систем. Анализируются различные точки зрения на данную проблему. Предложена классификация по ряду наиболее значимых экономических, организационных и институциональных признаков.

Ключевые слова: кластер, социально-экономическая система, конкурентное преимущество, признаки кластеров, типы кластеров.

Abstract: in article the maintenance clusters as special social and economic and organizational systems is considered. The various points of view on the given problem are analyzed. Classification by a number of the most significant economic, organizational and institutes signs is offered.

Key words: cluster, social and economic system, competitive advantage, signs of clusters, types of clusters.

Понимание кластера как экономического феномена основано на математическом прототипе, где «кластер» обозначает некоторое множество объектов, объединенных наличием близких свойств. В социально-экономических системах данное понятие стало означать формирование особой организации производственного процесса, в рамках которой территориально объединенные предприятия становятся элементами некой пространственно локализованной системы; оставаясь в правовом отношении самостоятельными, они интегрируют деятельность по совместному созданию технологически близкой продукции. Это изначальное понимание экономических кластеров подверглось в настоящее время значительной трансформации. Единство понимается не в смысле однородности производимой продукции, а в более широком плане.

Несмотря на явно выраженные технико-технологическую и рыночную составляющие процессов кластеризации, ведущее место в них занимает территориальная принадлежность. Современное развитие общества характеризуется двумя противоположными, но диалектически связанными процессами – территориальной диверсификацией производственных структур и включением отдельных хозяйствующих субъектов различной специализации в единые организационно-экономические комплексы. Производственное и, тем

более, технико-технологическое взаимодействие между этими субъектами не обязательно. Существенным элементом повышения эффективности оказался организационный фактор, связанный с территориальным расположением предприятий и их подсистем. Исходя из исследований и трудов зарубежных ученых, можно отметить, что кластерная форма организации производства является одним из перспективных вариантов развития региональной экономики, повышения ее конкурентоспособности.

Место кластеров в современной рыночной экономике обстоятельно исследовал М. Портер. Он изучил конкурентные возможности различных стран и отраслей. В результате анализа выяснилось, что самыми конкурентоспособными являются не бессистемно разбросанные по стране компании, а те, которые концентрируются в конкретном регионе. Именно кластеры, а не отдельные предприятия обеспечивают высокий уровень конкурентоспособности производства и территориальных образований. Согласно М. Портеру, кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, в также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но, вместе с тем, ведущих совместную работу [1, с. 205–206]. Большое значение М. Портер

придает географической близости участников кластера, однако она, по мнению ученого, может варьировать от одного города до ряда соседствующих стран.

В российской экономике географическая близость, на наш взгляд, может быть различной в зависимости от характера формирующихся взаимосвязей. При формировании межрегиональных вертикально-интегрированных структур географическая близость участников в меньшей степени влияет на их развитие, поэтому формирование территориальных кластеров затруднено или менее выражено. Напротив, горизонтальная интеграция прямо требует кластерного развития. Разумеется, это не означает, что вертикально-интегрированные структуры не могут выступать в виде кластерообразующих элементов, но в первом случае (горизонтальная интеграция) этот процесс происходит спонтанно, во втором (вертикальная интеграция) – необходимы целенаправленные усилия территориальных органов власти и управления. В противном случае состав смежных отраслей и секторов экономики данной территории окажется обедненным из-за стремления руководства вертикально-интегрированных комплексов оптимизировать внешние связи без учета интересов местного сообщества и региона в целом.

Отметим некоторое противоречие в концепции М. Портера. Важное значение, по его мнению, имеет деление кластеров на вертикальные (покупатель–поставщик) и горизонтальные (общие клиенты, технологии, посредники и т.п.). Однако данное им определение кластеров не содержит достаточных оснований для их классификации на вертикально- и горизонтально-интегрированные, т.е. принадлежность кластеров к тому или иному типу интеграции здесь носит условный характер.

Необходимо рассматривать явление «кластер» с различных точек зрения. Несомненный интерес представляет традиционная классификация их по характеру технико-технологических связей на вертикальные и горизонтальные. Используя данный классификационный признак, можно выделить ядро кластера (крупное предприятие или их совокупность, научно-исследовательский центр и пр.), определить возможные масштабы кластеризации, прогнозировать ее пространственное распространение, выявить перспективные технологии и временной диапазон сотрудничества экономических субъектов.

С точки зрения повышения эффективности управления процессами кластеризации целесооб-

разно оценивать кластеры по стратегической значимости. В технико-технологическом смысле имеют значение прежде всего ассортимент выпускаемой продукции или предоставляемых услуг и использование общих природных и воспроизводимых материально-технических ресурсов. С социально-экономической точки зрения для развития территории решающую роль играет вовлечение в производство трудовых ресурсов и их развитие по количественным и качественным показателям.

Таким образом, в самом общем виде кластер можно определить как *территориально ограниченную систему, основанную на повышенной концентрации взаимосвязанных экономических субъектов с активными деловыми операциями, совместно использующих природные, воспроизводимые материальные и трудовые ресурсы, создающую дополнительные возможности для их развития, обусловленные состоянием внутрисистемных связей.*

Однако, только технико-технологического единства недостаточно, принципиальное значение имеют также организационные и социальные связи. Доминирующая роль здесь принадлежит трудовым связям, которые обуславливают специфичный для каждого кластера состав работников, занятых в различных отраслях, но объединенных общей территорией проживания и работы, социальной инфраструктурой, институциями (привычками, традициями, нормами делового и бытового общения и пр.).

Для понимания сущности кластеров и их места в развитии социально-экономических систем следует учитывать, что участники кластеров фактически сотрудничают не только внутри системы (это свойственно более простым формам территориально-производственных систем, например, территориально-производственным комплексам). Экономические субъекты сотрудничают с другими предприятиями, научно-исследовательскими, образовательными структурами, органами власти и управления, другими институтами за пределами того географического пространства, на котором они расположены.

Мы полагаем, что реализация преимуществ кластера осуществляется именно во внешней среде. Существует конкуренция внутри кластера за ограниченные ресурсы (территорию, работников, наделенных необходимыми качествами, близость к объектам ключевой инфраструктуры и др.), в результате которой положение каждого экономического субъекта относительно ухудшается, в

частности, удорожается производство. Кластер отчасти создает внутренний синергетический эффект за счет компактности расположения и, соответственно, повышенной насыщенности элементами инфраструктуры общего пользования. Но это же обстоятельство удорожает ресурсы в силу повышенной конкуренции. Поэтому наиболее значимая часть эффекта образуется во внешней среде за счет улучшения качества продукции, работ, услуг, производимых участниками в условиях повышенной конкуренции и формирования общей системы преимуществ.

Различные ученые предпринимали попытки классификации кластеров. К примеру, Т. Цихан разделил их на три типа. К *первому типу* отнесены *рабочие кластеры*, в которых конкурентные преимущества возникают на основе совместно накопленных знаний, опыта и других ресурсов. В результате кластер значительно превосходит производственный потенциал, который реализовывался бы вне кластерного объединения.

Второй тип – латентные (скрытые) кластеры. Данная категория характеризуется присутствием возможностей; это осознано участниками кластера, но фактическое взаимодействие недостаточно развито. Слабо выражен обмен информацией и ключевыми знаниями, не разработана общая стратегия развития, недостаточен уровень доверия между участниками.

Третий тип – потенциальные кластеры, характеризующиеся недостатком производственных ресурсов, отсутствием уровня взаимодействия, необходимого для образования системы и извлечения выгоды от использования совместного местоположения предприятий [2].

С. Раевский считает, что кластеры могут существовать в виде как формальных, так и неформальных образований. При создании формализованных кластеров, они, по мнению Раевского, приобретают совокупность признаков, позволяющих выделить их среди прочих некоммерческих объединений [3, с. 27]. На наш взгляд, совокупность признаков, предложенная автором, является чрезмерно широкой и конгломерированной. Так, наличие банка-партнера больше характерно для финансово-промышленных групп, добровольность членства вытекает из сути организационной формы (некоммерческое партнерство), совместная дистрибьютерская сеть и коллективный бренд необходимы для предприятий, производящих однородную продукцию, и т.д.

Ю. Рябченко отмечает, что Советом по национальной конкурентоспособности разработана

концепция идентификации кластера, которая заключается в наличии «4К» [4]:

– концентрация компаний из основной отрасли, а также поддерживающих и связанных отраслей в пределах локальной территории;

– конкуренция в борьбе за потребителя, его завоевание и удержание;

– кооперация в вовлечении родственных отраслей и местных институтов и поддержании конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке;

– конкурентоспособность на рынке за счет высокой производительности, основанной на специализации и взаимодополнении участников.

На наш взгляд, указанные характеристики, позволяющие идентифицировать кластер, не отвечают принципам необходимости и достаточности для идентификации определенного типа системы. Так, концентрация компаний, представляющих отраслевое ядро, на одной территории – не обязательна. Вполне допустимо существование одной компании, экономический потенциал которой достаточен для активизации деятельности смежных производств. Поэтому необходимой характеристикой кластера является концентрация капитала или производства, достаточная для активизации экономической деятельности экономических субъектов на определенной территории. Эта территория, на развитие которой оказывает системное влияние то или иное производство, является условной границей кластера, характеризует его с точки зрения территориальной принадлежности. В этой связи можно говорить о местных, региональных, межрегиональных и более крупных кластерах.

Конкуренция в борьбе за потребителя является общей чертой всех хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики и поэтому не может рассматриваться в качестве признака одного из них или их объединения. Специфическая черта конкуренции для кластера – наличие общих конкурентных преимуществ. С другой стороны, общность конкурентных преимуществ порождает обострение конкуренции внутри самого кластера и, в силу этого, усиление конкурентоспособности его участников по отношению к не входящим в кластер субъектам, производящим аналогичные виды товаров, работ, услуг.

Указанная автором кооперация в вовлечении родственных отраслей и местных институтов и поддержании конкурентоспособности своей продукции действительно является существенным признаком кластера, однако с оговоркой – коопера-

ция возникает не только из целевой установки лидирующих субъектов, но и независимо от их желания. Причем, она должна носить не конъюнктурный, а долговременный характер. Иначе говоря, признаком кластера является долговременная кооперация экономических субъектов в воспроизводственных связях на определенной территории.

Отмеченная Ю. Рябченко конкурентоспособность на рынке за счет высокой производительности, основанной на специализации и взаимодополнении участников, является не столько признаком кластера, сколько итогом его формирования.

В последнее время часто отмечают, что важной отличительной чертой кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является фактор инновационной ориентированности, т.е. кластеры, как правило, формируются там, где осуществляется или ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства. Одновременно происходит распространение ноу-хау, технологий (включая организационные) по всей системе взаимосвязей в кластере. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Надо полагать, что кластер, как и любая иная система, имеет определенный цикл развития. Вполне логично, что возникающие кластеры имеют инновационную направленность, чего нельзя сказать о зрелых, и, тем более, «затухающих» кластерах.

Помимо приведенных выше, имеют место и другие предложения по формулированию сущности и типологии кластеров. Обобщая теоретическое видение кластеров и их фактическое развитие в современных условиях, мы предлагаем определить кластер как *социально-экономическую систему, включающую экономических субъектов, имеющих различную институциональную природу; характеризующуюся высокой концентрацией производства и капитала на определенной территории, достаточной для активизации взаимной деятельности; долгосрочным характером кооперации; наличием общих конкурентных преимуществ; усиленной внутрисистемной конкуренцией, приводящей к росту конкурентоспособности по отношению к иным системам.*

Любой кластер характеризуется тремя типами связей: технико-технологическими, организационно-экономическими, институциональными.

Помимо общих признаков, каждому кластеру присуще определенное сочетание конкретных характеристик, классифицируемых по различным критериям:

1. По степени формализации:
 - формальные;
 - неформальные.
2. По происхождению:
 - спонтанно возникшие;
 - искусственно сформированные.
3. По степени реализации потенциала:
 - рабочие;
 - латентные;
 - потенциальные.
4. По масштабу:
 - глобальные;
 - межстрановые;
 - национальные;
 - межрегиональные;
 - региональные;
 - местные.
5. По отраслевой принадлежности:
 - внутриотраслевые;
 - отраслевые;
 - межотраслевые (в том числе секторальные).
6. По характеру доминирующей технико-технологической связи:
 - вертикальные;
 - горизонтальные.
7. По объекту концентрации производства и капитала:
 - сфокусированные, т.е. с явно выраженным ядром в виде отрасли, группы предприятий, предприятия и пр.;
 - диверсифицированные – без явно выраженного ядра, с относительно равномерным распределением капитала и производств по видам деятельности, отраслям, сегментам рынка и пр.
8. По уровню конкурентоспособности:
 - международные;
 - национальные;
 - региональные;
 - местные.
9. По степени инновационности:
 - инновационные в технико-технологическом, организационно-экономическом или ином аспекте;
 - традиционные.
10. По фазе развития:
 - агломерация;
 - развивающиеся кластеры;
 - зрелые кластеры;
 - распад.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – СПб. ; М. ; Киев : Вильямс, 2001.

2. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – Режим доступа: <http://www.jurenergo.kiev.ua/statti/inv15.doc>.

Воронежский государственный университет

Рисин И. Е., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой региональной экономики и территориального управления

E-mail: risin@mail.ru

Бородкина Е. В., аспирантка кафедры региональной экономики и территориального управления

Тел.: 8 (4732) 20-87-72

3. Раевский С. В. Кластерная концепция организации структуры экономики региона / С. В. Раевский, Ю. В. Винокурова // Региональная экономика : теория и практика. – 2007. – № 5 (44).

4. Рябченко Ю. Автомобильные кластеры в системе региональной экономики / Ю. Рябченко // Совет национальной конкурентоспособности. – Режим доступа: http://www.naco.ru/publications/autobiznes_ryabchenuk.html

Voronezh State University

Risin I. E., Doctor of Economics, Professor, Head of the Regional Economy and Territorial Management Department

E-mail: risin@mail.ru

Borodkina E. V., Post-graduate Student of the Regional Economy and Territorial Management Department

Tel.: 8 (4732) 20-87-72