

КЛАСТЕРНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© 2011 г. П. А. Чепурин, В. А. Славинский

Южно-Российский государственный технический университет (НПИ)

Рассмотрены пути повышения конкурентоспособности в результате осуществления процессов кластеризации на региональном и других уровнях экономики. Показано, что при осуществлении процессов кластеризации весьма важен анализ состояния производственных систем предприятий, участвующих в этих процессах, а для такого анализа наиболее целесообразно применять методы оценки ключевых компетенций и анализа информационных отношений в производственных системах.

Ключевые слова: *кластер; конкурентоспособность; ключевые компетенции; информационные отношения.*

Some ways of increasing competitiveness by realization the clusterization processes on regional and other economic levels are examined in the article. It's shown, that the analysis of the participating enterprises' production systems is very important part of the clusterization processes. The most efficient ways of such analysis are using a method of key competences' valuation and examining the informational relations inside the production systems.

Key words: *cluster; competitiveness; key competences; informational relations.*

Повышение конкурентоспособности посредством кластерных инициатив становится базовым элементом стратегий развития подавляющего большинства стран. Анализ более 500 кластерных инициатив, реализованных за последние 10 лет в 20-ти странах, показывает, что высокая конкурентоспособность этих стран основана на сильных позициях отдельных кластеров — локомотивах конкурентоспособности. Так, конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на наукоемкое оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и некоторые смежные отрасли-потребители (например, производство промышленной и потребительской упаковки). Дания разработала специфические инновационные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Немецкие машиностроители и автомобилестроители выигрывают от наличия в Германии высокоразвитого производства компонентов для этих отраслей. В Италии сложились отраслевые комбинации: металлообработка — режущий инструмент; мода — дизайн; кожа —

обувь; деревообработка — мебель. Китаю понадобились почти 15 лет и огромные внешние инвестиции для создания конкурентоспособных кластеров вокруг ориентированных на экспорт текстильной промышленности, фабрик спорттоваров, одежды, игрушек, посуды и др. [1].

В регионах современной России реализация кластерных инициатив сталкивается с проблемами отсутствия надёжной основы — совокупности производственных систем, расположенных на территории региона, которые могут служить основой, на которой строится кластер. Кроме того, актуальна задача оценки степени готовности той или иной производственной системы к кластерным процессам. Эта задача распадается на подзадачи оценки взаимодополняемости этих производственных систем и степени развития их (т. к. производственные системы, соответствующие разным технологическим укладам, затруднительно интегрировать в рамках кластера).

Здесь может быть эффективным подход, описанный в известной работе [2], где потенциальная возможность создания кластера

в регионе определяется наличием ресурсов и конкурентоспособных отраслей или сегментов. Однако, как показывает опыт этого не достаточно, чтобы сформировался полноценный кластер, способный к самостоятельному развитию. Особенно это проявляется в наукоемких отраслях. В вышеупомянутой работе [2] показано, что в такой ситуации очень важно ответить на вопрос, какие должны быть созданы условия, чтобы простая совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных предприятий, сконцентрированных на ограниченной территории — «протокластер», превратилась в настоящий кластер, способный не только решать одну или несколько народнохозяйственных проблем, но и быть источником развития и обеспечения конкурентоспособности каждого из участников кластера, территории и национальной экономики в целом.

В методологическом плане представляется важным следующее. Необходимо рассматривать отдельно собственно создание кластера, как специфической консолидационной группировки, и процессы кластеризации, которые могут осуществляться в достаточно различающихся по своему генезису и структуре объекты: технополисы; промышленные округа; территориально-производственные комплексы; бизнес-инкубаторы; технопарки; технико-внедренческие зоны; любые иные бизнес-группы.

В данном контексте именно кластеризация как процесс представляет собой фактор роста конкурентоспособности, который может быть реализован в условиях различных консолидационных группировок.

Первым использовал понятие «кластер» применительно к отраслям и компаниям М. Портер [3]. Он рассматривает кластер, как «сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости», и выделяет четыре основные детерминанты национальных преимуществ, складывающихся в рамках кластера: условия для факторов производства, состояние спроса, родственные и поддерживающие отрасли, устойчивая стратегия, структура и соперничество.

Однако представляется более универ-

сальным и перспективным в условиях российских предприятий подход, в соответствии с которым кластеры рассматриваются как совокупность «институтов развития», поддерживающих инновационных предпринимателей региона и создающих сеть вертикальных и горизонтальных экономических и организационных связей, основанных на рыночных и нерыночных типах транзакций и формирующих единые правила и принципы поведения в рамках этих сетей. В этом случае под «институтом развития» понимается организационно-экономическая структура, содействующая распределению ресурсов в пользу проектов по реализации нового потенциала экономического роста [4]. Такая организационно-экономическая структура является катализатором инновационной активности субъектов и условием стабильности кластера. Согласно представлениям [2] они представляют собой долгосрочные соглашения бизнеса, государства и представителей научного сообщества по поводу развития экономики, и их ключевая задача состоит в определении параметров развития кластера и поддержании стабильных ожиданий у всех хозяйствующих субъектов. Они же входят в систему государственной поддержки предпринимательства и включают в себя как рыночные, так и не рыночные (традиционные и бюрократические) элементы взаимодействия субъектов хозяйствования в рамках кластера.

«Институты развития» позволяют сконцентрировать инновационные ресурсы на ограниченной территории и создать организационные структуры и стимулы, побуждающие основных участников кластерных процессов (бизнес, государство и научное сообщество) брать на себя роль субъектов развития (активно участвовать в формировании и развитии кластера). Институты развития активно не только создают поддерживающие отрасли, современную инфраструктуру, помогают внедрять инновации, развивать несырьевой экспорт, оказывать поддержку среднему и малому бизнесу, сокращать региональные диспропорции и т. д., но и активно развивают местные рынки и рыночные институты [5].

Как справедливо отмечают авторы упоминавшейся выше работы [2], «кластерная политика» не является для России абсолютно

новой. Многие исследователи считают, что в стране уже были попытки создания протокластеров. Аналогом кластера в СССР можно считать территориально-производственный комплекс (ТПК), который представляет собой значительную территорию, где расположена группа взаимосвязанных предприятий и организаций, составляющих единую технологическую цепочку, комплексно использующих природные ресурсы и получающих дополнительный эффект за счет сокращения транспортных затрат. За счет концентрации на локализованном пространстве производственных мощностей, производственной и социальной инфраструктуры, природных и трудовых ресурсов можно обеспечить ускоренное развитие отдельных территорий, особенно районов нового освоения.

Однако в современных условиях этот опыт представляется достаточно ограниченным, так как концепции создания ТПК основывались на задачах оптимизации движения материальных ресурсов и создания комплексов на территориях нового освоения. Это не соответствует современным реалиям, когда ведущим ресурсом становится информация, а создание новых консолидационных группировок и кластерные инициативы требуют оптимизации информационных потоков. Ориентация на районы нового освоения, также, представляется не отвечающей современным условиям и тенденциям.

В этих условиях представляется целесообразным при формировании кластеров и определении сущности и направлений кластерных инициатив (прежде всего — с участием государства) использовать концепции «ключевых компетенций», рассматривающей специфические факторы, которые бизнес осознает как ключевые, центральные элементы своей деятельности [6]. Ключевая компетенция удовлетворяет трём основным критериям: она обеспечивает предоставление выгоды потребителю; она не может быть легко скопирована конкурентами; она может быть широко распространена на многие продукты и рынки.

Ключевые компетенции могут принимать различные формы, включая технические/содержательные ноу-хау, надежный процесс и/или крепкие отношения с клиентами и поставщиками. Они также могут включать

в себя разработку продукта или организационной культуры.

Ключевые компетенции являются специфическими преимуществами по отношению к другим организациям в отрасли, которые обеспечивают базовую основу создания добавленной стоимости. Ключевые компетенции являются коллективным знанием в организации, и включают знание того, как координировать различные навыки производства и интегрировать многочисленные потоки технологий. Это коммуникации, вовлеченность и глубокая приверженность к работе при пересечении организационных барьеров. Немногие компании могут построить мировое лидерство в более чем пять или шесть ключевых компетенций.

Непосредственно с концепцией ключевых компетенций связана концепция «основного бизнеса» (core business), представляющего собой идеализированный конструкт, предназначенный для обозначения главной, сущностной деятельности организации. Она основана на применении подхода ключевых компетенций (анализа и влияния на цепочки ценностей) также за пределами организации [7].

Таким образом, может быть предложен подход к пониманию кластера, как консолидационной группировки, в которой участники обладают взаимодополняющими ключевыми компетенциями, позволяющими выстраивать единые цепочки ценностей.

Развитие этого подхода и формирование на его основе управленческого инструментария для управления кластерными процессами и инициативами требует дальнейшего развития моделей стратегического анализа, большинство которых в настоящее время базируются не на долгосрочном прогнозировании, а на анализе конкуренции и стратегическом позиционировании [8]. Процесс формирования стратегии теперь направляют факторы, ранее вообще не учитывавшиеся в стратегическом анализе, такие как, например, размер компании и количество конкурентов. Это позволило теоретически обосновать получение и использование конкурентного преимущества вследствие правильного позиционирования компании в привлекательной отрасли. В числе недостатков этих подходов можно назвать статичность анализа, излишнее вни-

мание к среде организации, а не к ее внутренним способностям; к конкуренции, но не сотрудничеству [9].

В условиях глобализации и информатизации экономики широкая доступность информационных ресурсов сделала затруднительным получение конкурентного преимущества в эксплуатации внешних условий бизнеса. Усиление взаимопроникновения и взаимозависимости экономик весьма ощутимо, международными стали рынки не только товаров, но и факторов производства. Международная специализация труда и распределение производственно-технологических цепочек и, как следствие, создание глобального механизма формирования потребительной стоимости способствуют дальнейшему объединению бизнеса и политики. Из этого может быть сделан весьма важный вывод о том, что при формировании кластерных процессов и определении ключевых компетенции участников этих процессов необходимо учитывать не только региональные особенности того или иного бизнеса, но его позиции в мировой экономике и международной конкуренции.

Можно утверждать, что современным предприятиям и бизнес-группам доступен весь спектр глобальных возможностей в методологическом отношении, однако в условиях изменчивой окружающей среды для организаций затруднительно выбрать наиболее адекватный их условиям управленческий инструментарий. Идеология анализа окружающей среды, конкурентов, прогнозирования ее изменения и динамики конъюнктуры, и на основе полученных данных построения организации для извлечения коммерческого эффекта от использования возможностей окончательно теряет свою актуальность. Поэтому все чаще в поисках конкурентного преимущества организации анализируют и оптимизируют использование своих внутренних ресурсов и модернизируют свою организационную культуру.

В качестве инструментов для оценки внутренних производственных систем предприятий и бизнес-групп, планирующих и участвующих в кластерных процессах, могут быть названы анализ изменения информационных отношений в производственных системах [10] и модель ключевой компетен-

ции [8; 11], сопряженное применение которых позволяет создать методический комплекс для управления процессами кластеризации внутри производственных систем предприятий, обеспечивающих рост конкурентоспособности на различных уровнях национальной экономической системы.

Литература

1. *Ленчук Е. Б., Власкин Г. А.* Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. [Электронный ресурс] / Экономический портал — Экономика России и мировая экономика. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://institutiones.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>, свободный. — Загл. с экрана.
2. *Гоосен Е. В., Саблин К. С.* Как кластер сделать кластером: международный опыт и проблемы становления кластеров в России. / В сб.: Управление кластерами в региональной экономике (под ред. Р. М. Нижегородцева). — Новочеркасск: Набла, 2010. — 299 с.
3. *Портер М. Э.* Конкуренция. / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. — 496 с.
4. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста (ГУ-ВШЭ, МАЦ). // Вопросы экономики. — 2004. — № 10. — С. 32–55.
5. *Набиуллина Э. С.* О задачах институтов развития по диверсификации экономики Российской Федерации. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли РФ — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>, свободный. — Загл. с экрана.
6. *Galunic D. C., Rodan S.* Resource recombinations in the firm: knowledge structures and the potential for Schumpeterian innovation. // Strategic Management Journal. — 1998. — №19. — Pp. 1193–1201.
7. *Kotler P., Keller K.* Marketing management. — NY.: Prentice Hall, 2008.
8. *Ефремов В. С., Ханыков И. А.* Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — №2.

9. Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T. Global and Transnational Business: Strategy and Management. — Chichester: Wiley, 2000.

10. Колбачев Е. Б., Шматков В. В. Оценка и управление инновационным развитием на основе анализа изменения информационных отношений в производственных системах. //

Инновационная экономика и промышленная политика региона. Материалы международной научно-практической конференции. — СПб.: СПбГПУ, 2011.

11. Ефремов В. С. Концепция стратегического планирования в бизнес-системах. — М.: Издательство «Финпрес», 2001.

Поступила в редакцию

18 января 2011 г.



Павел Александрович Чепурин — аспирант факультета инноватики и организации производства ЮРГТУ (НПИ). Участник исследований по проблемам конкурентоспособности и экономической интеграции.

Pavel Aleksandrovich Chepurin — postgraduate student of SRSTU (NPI) Innovations and Production Management faculty. Participant of numerous researches, devoted to problems of competitiveness and economic integration.

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 132

132 Prosveshcheniya st., 346428, Novocherkassk, Rostov reg., Russia

Тел.: +7 (8635) 25-51-54; факс: +7 (8635) 25-56-66; e-mail: ngtu@novoch.ru



Вячеслав Александрович Славинский — аспирант факультета инноватики и организации производства ЮРГТУ (НПИ). Участник исследований по экономическим проблемам модернизации производства и инновационных процессов.

Vyacheslav Aleksandrovich Slavinskiy — postgraduate student of SRSTU (NPI) Innovations and Production Management faculty. Participant of numerous researches, devoted to economic problems of production modernization and innovative processes.

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 132

132 Prosveshcheniya st., 346428, Novocherkassk, Rostov reg., Russia

Тел.: +7 (8635) 25-51-54; факс: +7 (8635) 25-56-66; e-mail: ngtu@novoch.ru