

## **КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОЦЕССОВ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**

**К.Н. Савин**

*ГОУ ВПО Тамбовский государственный технический университет, г. Тамбов*

*Рецензент Б.И. Герасимов*

**Ключевые слова:** эффективность; качество; конкурентоспособность; кластеризация.

**Аннотация:** В статье рассматриваются практические вопросы конкурентоспособности предприятий и организаций кластера процессов жизнеобеспечения. Анализируется влияние кластеризации на уровень конкурентоспособности региона.

Целью рассматриваемого подхода является формирование и развитие сетей и кластеров, которые, при определенных условиях, могут лечь в основу концепции повышения качества управления экономикой региона. При этом необходимо сосредоточиться на таких очагах деловой активности, которые уже доказали свою силу и жизнестойкость как на внутреннем, так и на внешнем рынке, и опираться на конкурентные преимущества региона усиливая конкуренцию, основанную на дифференциации и специализации. Важным элементом предлагаемого подхода является то, что программа развития в этом случае ориентирована на развитие необходимой инфраструктуры как физической, так и поддерживающей промышленное развитие, а не на проекты создания новых производств.

Основной задачей региональной или муниципальной администрации при этом подходе является налаживание партнерских взаимоотношений между предприятиями-участниками единого процесса создания системы качества, при которых совместно разрабатываются и осуществляются единые стратегические планы, а образовавшийся в результате корпоративных решений ресурс является общим и используется в интересах развития всей образовавшейся неформальной структуры.

Внутри таких структур, являющихся, по сути своей, сетью или кластером, происходит не перераспределение финансовых средств между участниками процесса, а согласование управления финансовыми потоками. В сетях и кластерах выстраиваются отношения не между двумя участниками процесса, а сразу во всей группе. Группа предприятий совместно с их обслуживающими фирмами и финансовыми институтами согласовывают определенные правила, которым все участники процесса подчиняются. Ожидаемые положительные результаты, на получение которых могут надеяться предприятия и организации, объединяющиеся в сети и кластеры [1,2]:

1. Увеличение масштабов и расширение области деятельности. Результатом сотрудничества фирм, работающих на одном сегменте рынка и связанных в технологической цепи, выгодным для каждой из них является обмен информацией о потребителях, что вызывает расширение клиентской базы и рост масштабов производства. Кроме того, сотрудничающие фирмы имеют возможность использовать навыки, приемы и технологии друг друга, а, следовательно, возможности фирмы могут быть значительно расширены, если удастся достичь синергии между различными технологическими культурами.

2. Разделение издержек и рисков. В настоящее время, затраты на проведение исследований и внедрение инноваций растут достаточно быстро и выходят за пределы возможностей одного предприятия. В России это усугубляется тем, что многие предприятия лишь недавно начали выходить из глубокого экономического кризиса. Объединение и сотрудничество в рамках такого объединения может помочь разделить высокие затраты и риски инноваций между участниками сети.

3. Повышение способностей к обучению. В силу постоянных и быстрых изменений на рынках и в технологиях предприятия вынуждены уделять все большее внимание этим процессам и проявлять способность к усвоению информации, новых технологий, т.е. проявлять способность к

обучению. Сотрудничество в рамках сети повышает возможности каждого предприятия получать информацию о новых технологиях, методах создания новых технологий и о том, как технологии могут влиять на существующий бизнес. Это может помочь предприятиям в адаптации их организационной структуры к новым условиям.

4. Повышение способности справляться со сложностями. Многие важные технологические явления достаточно сложны для восприятия персоналом предприятий, включая при этом широкий диапазон научных и коммерческих знаний. Это создает потребность в сотрудничестве между фирмами, работающими в различных областях знаний. Близкая интеграция между ними помогает преодолевать эти проблемы за счет дополнения и специализации друг друга.

5. Гибкость и эффективность. Определяя накладные расходы и планируемые объемы производства, фирма (одна или несколько) интегрированная в сеть иногда сталкивается с необходимостью быстрого перераспределения свободных средств. Эту возможность может предоставить образованная вокруг нее (них) сеть предприятий (поставщики, посредники, дистрибьюторы и т.д.). Сети также облегчают взаимодействие между большими и малыми фирмами, увязывая ресурсные преимущества первых с поведенческими преимуществами или творческими возможностями последних. Присущий сетям эффект повышения эффективности работы связан с природой технологического знания. Многие виды знания являются неявными, то есть трудными для кодифицирования. Поэтому их трудно передавать, используя рыночные механизмы. Сотрудничество в рамках сети позволяет осуществлять передачу такого знания на основе тесного взаимодействия и взаимного доверия.

6. Скорость. Часто скорость - существенный фактор для завоевания позиции и продвижения продукции на рынке. В рамках сети можно объединить ресурсы, соответствующие решению определенной проблемы и тем самым ускорить процесс ее разрешения. С другой стороны, это может быть затруднительно для одной фирмы. Например, быстрое занятие определенной ниши рынка может зависеть от надежности внешних поставщиков. В рамках сети эта проблема решается быстрее и проще.

7. Эффективность и привлечение инвестиций. В рамках межрегиональных сетей, интернационализация положительных достижений через сотрудничество в информационных ресурсах (ИР) может привести к повышению эффективности ИР и увеличению общих расходов на ИР.

В случае кластера эти преимущества усиливаются за счет включения в число его участников (как следует из определения) организаций из разных областей знаний, а также за счет более тесной взаимозависимости и связей между ними. В частности кластер более приспособлен к передаче между предприятиями не кодифицированных знаний. Однако есть и дополнительные выгоды:

1. Повышение производительности и гибкости поведения на рынке. Происходит за счет возможности координации стратегических планов развития всех участников кластера.

2. Повышение стабильности и устойчивости позиции на рынке. Достигается, во-первых, за счет включения потребителя, т.е. за счет возможности учитывать потребительские желания, ограничения и тенденции их изменений. Кроме того, за счет наличия обратных связей внутри кластера, например, между поставщиками и производителями или производителями и научными организациями.

3. Снижение издержек на приобретение и распространение знаний и технологий. Возможно в результате включения в его состав производителей знаний, кадровой миграции между участниками кластера и непрерывного обучения в результате реализации формальных и неформальных связей.

Особый интерес региональных властей составляют совокупности предприятий, расположенных на территории региона. В этом случае эффект может быть мультипликативный. Если предприятия находятся в разных регионах (часто приветствуются связи предприятий в рамках региональных ассоциаций), то возможно и привлечь средства для поддержки предприятий из соседних регионов.

Большое количество положительных отзывов о сетях и кластерах не является свидетельством того, что они представляют собой неперемное благо для территорий. В некоторых случаях, эти образования (особенно сети) могут быть консервативными, протекционистскими и направленными не на дифференциацию, а на ценовую конкуренцию. Примером могут служить попытки вытеснения поставщиков, распространенную практику создания лобби в поддержку наиболее терпимых законов об окружающей среде и качестве продукции, попытки снизить факторные издержки и конкуренцию. Несмотря на важность поддержания продуктивности сетей, в длительной перспективе такая стратегия начинает давать обратный эффект. Согласованные

действия сети, направленные на недопущение или задержку принятия новых законов или введения иных перемен, могут способствовать ослаблению этой сети перед лицом иностранных конкурентов, поскольку они сокращают тенденцию к постоянному обновлению и модернизации.

Для идентификации сетей и кластеров полезно воспользоваться типологией, принятой за рубежом.

В определении сети и кластера можно выделить три ключевых момента: описание объекта, тип связи, теснота и характер связи между элементами. В соответствии с этими тремя аспектами и проводят классификацию [3]:

#### 1. Сети

Характеристика объекта

А. Географические. Объединение фирм по территориальному признаку: местные, региональные, национальные, интернациональные или глобальные

В. По балансу сил. Сети могут состоять из автономных партнеров, имеющих равные права, в то время как в других случаях сеть может иметь во главе одну или большее количество фирм, которые контролируют других сетевых партнеров.

По типу отношений.

А. Вертикальные. Сети, формирующиеся из организаций, участвующих в одном процессе создания добавочной стоимости.

В. Горизонтальные. Сети, формирующиеся из организаций, физических лиц для объединения усилий в некоторой функциональной области, т.е. для проведения совместных научных исследований; совместной торговой политики, демонстрационные программы, маркетинговые исследования, и т.д.

По степени и характеру связи.

А. По «тесноте» связи. Отношения в сети могут быть совершенно неформальными (гибкими и основанными на доверии) или более формальными (ассоциации, союзы и т.д.) и жесткими (вертикальные интегрированные системы, в частности холдинги). В свою очередь при неформальных связях выделяют сети с близкой взаимозависимостью и высоко доверительными отношениями среди членов.

В. По степени открытости. Членство в сети не всегда однозначно определено и может изменяться с течением времени. Это подразумевает, что сети – открытые конструкции. Однако доступ к сетям может быть ограничен, а цена выхода – весьма высокой.

С. По срокам существования. Сети, созданные для достижения краткосрочной цели, профессиональные ассоциации, стратегические союзы и т.д.

#### 2. Кластеры

Из определений кластера следует: во-первых, в основе кластера лежит группа предприятий и организаций, результаты, деятельности которых ориентированы на определенный сегмент рынка; во-вторых, эта группа представляет собой сеть, являющуюся одновременно «вертикальной» и включающей «горизонтальную» составляющую; в-третьих, эта сеть включает в себя потребителей (т.е. в системе «кластер» имеется обратная связь); в-четвертых, фирмы, входящие в кластер, уже тесно взаимозависимы.

Т.е. принципиальное отличие кластера от сетей в том, что в кластере объединены различные группы предприятий, организаций и потребителей, и это объединение вызвано стремлением обеспечить устойчивость позиции и развитие на конкретном сегменте рынка цепи «поставщик – производитель знаний – посредник – сборщик – дистрибьютор-покупатель».

Кластеры также делят на:

А. Географические (региональные). Соответствуют концентрации по территориальному принципу;

В. По характеру структурообразующей организации (ядра) кластера. Чаще всего здесь речь идет о предприятии (крупного масштаба и хорошо известном), но возможно и объединение вокруг торгово-промышленной палаты или организации, определяющей экономическое развитие (ассоциации, регионального агентства и т.д.);

С. По ядру кластера. По этому критерию различают три типа организаций: базирующихся на сложной технологической основе, часто новой для данной территории; основанных на традиционных для этого региона видах деятельности; связанных подрядными отношениями;

Д. Боковые (межотраслевые) Кластеры, охватывающие сразу несколько отраслей экономики, например, мультимедийный кластер;

Е. Мегакластеры. Кластеры, образованные сетью кластеров, т. е. большим количеством фирм, относящихся к различным секторам экономики, и характеризующиеся высокой степенью агрегации (например, «химический кластер», «автомобильный кластер»).

1. Наличие на данной территории совокупности предприятий, взаимодействующих в рамках единого бизнес-процесса, использующего конкурентные преимущества региона и ориентированного на динамично развивающийся сегмент рынка.

2. Наличие на данной территории значительного числа малых и средних предприятий, использующих различные, но имеющих общие черты технологии и/или имеющих профессиональную специализацию, направленную на выпуск одного или нескольких видов изделий.

3. Существование на данной территории: крупной научной организации с высокой предпринимательской культурой в научной среде; квалифицированной рабочей силы; свободных производственных помещений и инфраструктуры необходимой для организации бизнеса.

4. Наличие на данной территории хорошо развитой инфраструктуры, поддерживающей промышленное развитие: технопарки; бизнес-инкубаторы; инновационные техно-центры (ИТЦ), промышленные зоны; инновационно-промышленные комплексы агентств по развитию субконтрактных отношений и партнерства.

5. Наличие сильных торгово-промышленных палат и эффективных профессиональных ассоциаций, которые, в частности, предоставляют компаниям встречаться и обмениваться опытом.

6. Кроме того, необходимо наличие атмосферы доверия и творчества, которая формируется как следствие тех взаимных преимуществ, которыми пользуются предприятия, расположенные на одной и той же территории.

7. Политика региональной администрации, направленная на поддержку и развитие сетей и кластеров.

Организационное объединение участников в сети и кластеры может быть в различных формах – от установления между предприятиями свободных партнерских отношений, основанных на деловом доверии, вплоть до жесткого объединения путем создания юридического лица в форме товарищества на вере, в котором коммерческие не государственные структуры являются полными товарищами, а вкладчиками являются государственные предприятия. При этом в качестве их вклада могут рассматриваться оцененные объекты интеллектуальной собственности.

При разработке региональной политики необходимо определить сети и кластеры. Для их идентификации можно использовать три источника информации:

- анализ статистических данных, ориентированных на выявление специализации в сфере рабочей занятости;
- опросы экспертов регионального уровня;
- результаты, относящиеся к совместным работам, рассматриваемым как итог промышленной политики, направленной на реализацию проектов, объединяющих целый ряд предприятий.

Основные «инструменты» для развития и поддержки сетей и кластеров нижеследующие [4].

1. Организация семинаров, круглых столов для директоров предприятий и организаций, взаимодействующих друг с другом в рамках единого бизнес – процесса, по сетевой и кластерной политике;

2. Организация агентств по развитию субконтрактных отношений и партнерства, одно из направлений, деятельности которых является создание и ведение баз данных по предприятиям региона, с предоставлением информационной услуги всем желающим предприятиям;

3. Поддержка профессиональных объединений (предоставление помещения для собраний, организации клуба и т.д.), торгово-промышленных палат;

4. При организации тендеров на выполнение, за счет или с участием бюджетного финансирования, каких-либо работ, предполагающих наличие смежников и поставщиков, приоритеты должны быть смещены в сторону коллективных заявок.

Необходимо отметить, что формирование сетей и кластеров возможно только в том случае, если между предприятиями, организациями уже существует корпоративное взаимодействие.

Региональные администрации должны стремиться стать неотъемлемой частью региональных сетей и кластеров, что обеспечит им возможность поддерживать динамику последних посредством относительно небольшого вмешательства. Использование разрешительных функций, инициативы в области профессиональной подготовки, создание физической и поддерживающей

промышленное развитие инфраструктуры – вот неполный перечень возможностей администрации региона.

*Список литературы*

1. Александрова, Л.А. Кластерный подход к управлению российской экономикой / Л.А. Александрова. - Вестник СГСЭУ, 2005. – №10.
2. Александрова, Л.А. Конкурентоспособные промышленные кластеры, Теория и практика формирования. / Л.А. Александрова. – Саратов, 2005. – 205 с.
3. Аоки, М. Фирма в японской экономике / М. Аоки // Пер. с англ. – СПб. : Лениздат, 1995. – 431 с.
4. Афанасьев, М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики/ М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики, 2005.– №4.– 83 с.

---

**Cluster Approach as Way to Improve Quality of Life Support Processes in Economic Development of Region**

**K.N. Savin**

*Tambov State Technical University, Tambov*

**Key words and phrases:** efficiency; quality; competitiveness; cluster.

**Abstract:** The paper studies practical questions of companies and organizations competitiveness in life-support processes cluster. The effect of clustering on the degree of region competitiveness is analyzed.

---

© К.Н. Савин, 2009