

ЭКОНОМИКА. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Абдыров Т.Ш.

КЛАСТЕР КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Процесс признания экономической состоятельности Кыргызстана как равноправного конкурентоспособного государства системы мировой экономики во многом зависит от выбора стратегии развития национальной экономики и ее интеграции в мировое хозяйство. Глобализация экономики и значительный рост конкуренции на мировых рынках делает этот процесс еще более сложным. В этих условиях весьма эффективной может оказаться стратегия развития кластеризации.

Кластеризация как экономическая агломерация взаимосвязанных предприятий на некоторой территории известна со времен ремесленного производства. Но, только начиная с последней четверти XX века, кластеры начали со всей очевидностью проявлять себя как важный фактор экономического развития национальной экономики. Доказательством популярности и влиятельности кластерной концепции служит растущий интерес к феномену кластеров и пересекающихся с ними понятий.

Понятие кластера впервые введено в экономику лауреатом Нобелевской премии американским экономистом Майклом Портером. Он и его единомышленники пришли к выводу, что появление в экономике страны нескольких или даже одной организации с высокими значениями конкурентных преимуществ, при определенных внешних условиях, способствуют росту конкурентных преимуществ своих компаний-поставщиков и компаний-потребителей. М. Портер вводит понятие «отраслевой кластер», которое подразумевает неформальное сообщество отраслевых и смешанных компаний, характеризующихся способностью взаимного усиления конкурентных преимуществ. Это объясняется высокими требованиями к потребительским качествам продукции своих смежников. Конкуренция на мировом рынке товаров осуществляется сегодня не отдельными фирмами, а группами фирм (кластерами)¹.

Исследование конкурентоспособности и успешности компании чаще всего связывается с состоянием экономики в отрасли, экономики в целом и политикой государства (региона). Однако, в некоторых случаях наиболее правильную модель процессов, приводящих предприятие к процветанию, можно представить на основе кластеров. Кластеры, сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в

родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу. Применение на практике кластера позволяет по-новому взглянуть на возможности развития экономики отдельно взятого государства или региона, объяснить роли отдельных компаний, иностранной конкуренции в формировании бизнес-климата. Кластеры помогают появлению новых программ менеджмента, при этом сами зависят от качества работы составляющих компаний. Они формируют новую роль правительства, связанную с устранением препятствий на пути развития кластеров, в том числе на уровне микроэкономики. Также кластеры являются привлекательными для осуществления полноценного диалога между заинтересованными в развитии региона сторонами - образовательными учреждениями, властью и бизнесом. Общая схема определения составных частей кластера может быть представлена следующими основными пунктами:

- наличие крупного предприятия - лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию кластера в целом;
- территориальная локализация основной массы предприятий - участников кластера;
- устойчивость и доминирующее значение хозяйственных связей между предприятиями;
- долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках основных систем управления, производственных программ, инновационных процессов; контроля качества и пр.

Промышленные кластеры представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, объединенных в производственную цепочку, в рамках которой создается конечный продукт и добавленная стоимость. Более развитые кластеры имеют специализированные базы поставщиков, в большей степени разветвленный массив связанных отраслей, более широкий масштаб поддерживающих отраслей, глубокие связи с потребителями. Кластер может включать в себя стратегические альянсы предприятий с университетами, исследовательскими учреждениями, потре-

¹ М. Портер «Конкуренция»

бителями, технологическими брокерами и консультантами.²

Кластеры охватывают такие области, как переработка сырья, товары массового потребления, высокотехнологичные отрасли и т.д., как в городской, так и сельской местности, как в крупномасштабной, так и малой экономике. Границы кластера легче всего определить, исходя из естественного распределения экономических связей, а не административных границ. При этом расположение границ кластера может со временем меняться, меняться и его внутренняя структура и связи между элементами. Рассмотрение региональной экономики через призму кластеров приоритетно ввиду акцентирования внимания на развитии конкуренции и повышении производительности, появлении новых предприятий и внедрении инноваций. Ко всему прочему, кластер обеспечивает координацию между образованием, бизнесом и властными структурами.

Отношения внутри кластера позволяют развивать инновационную деятельность, дают возможность развитию прогрессивных технологий и совершенствованию всех этапов совместной экономической деятельности. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера способствуют разработке новых путей в обретении конкурентных преимуществ и при этом возникают совершенно новые возможности развития. Множество предприятий в составе кластера в процессе взаимодействия постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что благотворно влияет на рост их технического уровня и конкурентоспособности.

Наличие кластеров позволяет национальным отраслям развивать и поддерживать свое конкурентное преимущество, не уступая их даже технически более развитым странам. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей делают инвестиции в специализированные исследования, в развитие родственных технологий, в инфраструктуру и в человеческие ресурсы, что проявляется в синергетическом эффекте и позволяет малому предпринимательству выстоять в обостренной конкурентной борьбе на глобализированных рынках. В рамках государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и обеспечивают продвижение производимых ими товаров и услуг на международные рынки. Это способствует повышению международной конкурентоспособности страны в целом благодаря ряду преимуществ, присущих кластерной форме взаимодействия крупных, средних и малых предприятий по всем направлениям деловых связей. Являясь точками экономического роста, кластеры становятся объектом крупных капиталовложений, на которых сосредоточено

пристальное внимание правительства и местных администраций. Производственная структура кластера всегда более выгодна, чем отраслевая, так как здесь внутрифирменные связи более тесные. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм инновационного ядра, стимулирующего производство новых видов продуктов и услуг. Преимуществом кластера также является гибкая возможность одновременного производства нескольких видов продукции. При группировке фирм в кластеры возникает возможность оптимизации производственно-технологических процессов и минимизации внепроизводственных издержек на различных предприятиях. Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния и специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Одним из примеров процесса создания кластеров может служить опыт японской экономики, первоначально основанный на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между рядом крупных и сетью средних и малых предприятий. Типичный крупный японский кластер состоит из одного относительно большого головного предприятия, пользующегося услугами двух или трех уровней субподрядных фирм, расположенных обычно в географической близости к нему. Вместо вертикальной интеграции, самостоятельные субподрядчики первого уровня связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Аналогичным образом установлены связи поставщиков первого и последующих уровней. Например, автопромышленный кластер фирмы «Тойота» имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных малых и средних предприятий. Субподрядчики всех звеньев образуют своего рода клуб с высокими рыночными барьерами для новичков и иностранных конкурентов. Это в значительной мере исключают потенциальную конкуренцию, свойственную свободному рынку, однако чисто ценовые соображения при закупке компонентов способствуют оптимизации производства. Следует заметить, что автомобильная индустрия, соединяя в автомобилях множество производителей и доводя их до конечного потребителя, производит мощное мультипликативное воздействие на экономику. Поэтому в регионах, где складывается высокая концентрация автомобильных и смежных производств, возникают предпосылки для формирования кластеров. В настоящее время на территории Европы действует около 30 автомобильных кластеров. Если до недавнего времени промышленные территориально-производственные объединения были феноменом

² Кластеры в национальной экономике. Прохорова Н.Г., МЭСИ, к.э.н.

наиболее развитых экономик, то в последние годы наблюдается зарождение автомобильных кластеров в развивающихся странах - от Восточной Европы и до Китая.

Этот процесс можно наблюдать в различных развивающихся странах, таких как Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика и др. В Индии действует свыше 2000 кластеров, из которых 388 - промышленных и 1657 - объединяющих ремесленнические предприятия. Кластеры поставляют свыше 60% экспортной продукции Индии, а некоторые крупные кластеры производят до 90% отдельных видов продукции, выпускаемой в стране (производство одежды, ювелирных и кожаных изделий). Индийские малые предприятия стремятся к концентрации вокруг крупных промышленных компаний или в метрополиях, либо в больших городах, где существует огромный потребительский рынок и есть трудовые ресурсы, в сочетании с развитой промышленной и социальной инфраструктурой. В 14 крупных городах страны сейчас действует 80 самых больших кластеров, объединяющих 22,5 тыс. малых промышленных предприятий. В их число входит 6900 экспортно-ориентированных МП. Количество малых предприятий, действующих в составе различных кластеров, колеблется от 40-50 до 1700 (в кластере по производству технического оборудования в г.Дели). Особенно эффективны подходы Индийского правительства в стимулировании роста экспортных возможностей кластеров в развитии высокотехнологичных производств и услуг (коммуникационные технологии, программное обеспечение, фармацевтика и др.). Этому способствует государственная техническая политика в сочетании с тесным сотрудничеством центральных правительственных

органов с региональными и местными администрациями, заинтересованными в ускоренном экономическом развитии на основе взаимодействия крупных, средних и множества малых предприятий.

Можно привести еще ряд ярких международных примеров кластеров – это такие финансовые центры, как Уолл-стрит в Нью-Йорке и Сити в Лондоне. Там сконцентрированы квалифицированные кадры, развиты инфраструктура и сопутствующие услуги – юридические, консалтинговые, бухгалтерские. Удобно клиентам – есть выбор банков и их услуг. Удобно самим банкам – есть рынок их услуг, можно быстро перенимать нововведения и технологии конкурентов, переманивать кадры, вести друг с другом бизнес.

Удобно всем: все в одном месте, соответственно – экономия ресурсов. Таким образом, кластер выступает своеобразной экосистемой, в которой каждый занимает свое место и играет свою роль. А в целом выигрывают все.

Резюмирую вышесказанное, следует отметить, что сегодня для Кыргызской Республики кластерный подход – весьма перспективное направление повышения конкурентоспособности продукции и механизм активизации инновационных процессов в регионе и в связи с этим нам необходимо в срочном порядке начать формирование кластеров. В условиях ограниченности ресурсов важно определить ключевые направления, которые обеспечат нам экономический прорыв. Это на наш взгляд, прежде всего, туризм, стройиндустрия, текстильная и пищевая промышленности, развитие топливно-энергетического комплекса. На этих вопросах мы должны сосредоточить свое внимание, найти на них точку роста и именно этими товарами мы должны завоевывать свою нишу в мировой экономике.