

Абдыров Т.Ш.

## СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ КЛАСТЕРОВ

Одно только присутствие в определенном месте фирм, поставщиков и институтов создает *потенциал* для экономических выгод, но еще не гарантирует реализацию этого потенциала. Социум объединяет кластеры и вносит свой вклад в процесс создания общечеловеческих ценностей, служащих в качестве основы для кооперации участников кластера. Многие конкурентные преимущества кластеров нуждаются в свободном потоке информации, развитии обменов и совершении сделок, ведущих к созданию добавленной стоимости, готовности объединить программы и работу различных организаций, а также в наличии сильной мотивации для улучшений. Реализацию этих условий поддерживают взаимосвязи, существующие структуры, доверие и понимание общего интереса. При этом особое значение приобретает социальная структура кластера.<sup>34</sup>

Все больше работ по вопросам экономики и организации рассматривают важность сети взаимоотношений, которую мы находим в эффективно функционирующих компаниях и сообществах. Их экономическая деятельность «встроена» в существующие социальные отношения. Многие исследования стараются представить эти сети, выявить и понять возможные узловые точки, а также проверить важность постоянных взаимодействий и время, необходимое для того, чтобы такая сеть стала эффективной. Исследования структуры сетей показали, что социальные взаимоотношения между личностями и внутри созданного ими «общественного капитала» существенно облегчают доступ к важным ресурсам и информации.<sup>35</sup>

Теория кластеров фокусирует внимание на том, как влияет на конкурентоспособность близкое расположение связанных в экономическом отношении фирм и организаций в конкретной географической местности. В то время как некоторые обеспечиваемые кластером преимущества в значительной степени не зависят от общественных отношений (например, доступные пулы капитала или рабочей силы), большинство других, если не все, имеют составляющую общественных отношений. Ощущение «принадлежности к касте», обусловленное членством в кластере, а также чувство «гражданского долга» за пределами своих узких интересов переводят фирму, согласно теории кластеров, из разряда отдельного субъекта непосредственно в категорию экономических ценностей. Теория кластеров еще больше расширяет понятия общественного капитала посредством исследования меха-

низмов, через которые структура сети взаимоотношений внутри данной территории порождает интересы конкретных фирм. Выгоды от наличия доверия и организационной совместимости, развивающиеся вследствие постоянных обменов, контактов и осознания взаимной зависимости в пределах региона или города, явно способствует взаимодействию внутри кластеров, приводящему к повышению производительности, распространению инноваций и, в конечном итоге, созданию новых видов бизнеса.<sup>36</sup>

Теория кластеров связывает теорию сети взаимоотношений (кооперацию личностей) и конкуренцию. Кластер – это форма сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и уровень взаимодействия. Хорошо функционирующие кластеры выходят за пределы иерархических сетей и превращаются в решетки многочисленных перекрывающихся и подвижных взаимосвязей между индивидуальными предпринимателями, фирмами и иными организациями по сотрудничеству. Эти взаимосвязи существуют на постоянной основе, постепенно смещаются, а часто распространяются и на родственные отрасли. Наблюдаются как «сильные связи», так и «слабые связи». Небольшие изменения в структуре взаимосвязей внутри кластера могут привести к ощутимым последствиям для производительности и направления инноваций.

Теория кластеров, со своей стороны, обеспечивает механизм более тесной связи с теорией сетей, общественным капиталом, кооперацией и конкуренцией, экономическим процветанием, а также расширяет эти понятия. Теория кластеров выявляет, кому необходимо быть в сети, для каких взаимоотношений и почему. Кластеры предлагают новый путь исследования механизмов, посредством которых сети, общественный капитал и общественная активность влияют на конкурентную борьбу и рынок. Теория кластеров помогает выявить наиболее целесообразные формы сетей. Например, взаимоотношения и доверие, возникающие в картелях, подрывают экономическую выгоду, в то время как содействуя открытому обмену информацией между заказчиками и поставщиками, они ее увеличивают. Функционирование кластеров предполагает также большую эффективность и гибкость, возможные в сетях, построенных по принципу близкого расположения и неофициальных

<sup>34</sup> Портер М.Э. «Конкуренция» – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. (стр. 289)

<sup>35</sup> Burt. R. «The Contingent Value of Social Capital». 1997 – P. 339

<sup>36</sup> Perrow, C. «Small-Firm Networks.» In *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, edited by N. Nohria and R. Eccies. Boston Harvard Business School Press, 1992.

локальных связей, по сравнению с теми сетями, в которых присутствуют формальные или иерархические взаимоотношения между компаниями, организациями и компаниями. Теория кластеров способна показать, как формируется связь взаимоотношений и как образуется общественный капитал, помогая разложить на составные части причину и следствие.<sup>37</sup>

Кластер создает исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, в т.ч. вспомогательного, обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям смежных производств, оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для небольших фирм, в том числе с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генераторами конкурентных преимуществ. Кластер дает работу множеству мелких фирм - поставщиков простых комплектующих, соединяя в себе только лучшие предприятия, обладающие международной конкурентоспособностью.

В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией о потребностях в технике, технологиях и услугах между производителями, поставщиками, покупателями и родственными отраслями. Взаимный обмен информацией ставит в выгодные условия все фирмы кластера в их общей конкурентной борьбе с соперниками, но не снимает их озабоченность о своем собственном положении на рынке. Поэтому наличие внутренней конкуренции между предприятиями кластера может негативно повлиять на обмен информацией. С другой стороны, взаимообмену информацией между фирмами внутри кластера способствует совпадение целей, координация и совместимость интересов горизонтально и вертикально связанных фирм, а также неформальные отношения отдельных специалистов и руководителей, их совместное участие в научных сообществах и ассоциациях, территориальная близость, нормы деловой этики, а также стремление к установлению длительных и прочных взаимоотношений.

Фирмы-конкуренты из отраслей, имеющих международный успех, а иногда и целые кластеры располагаются в одном городе или районе. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективности и специализации производства. Однако еще более важным является влияние географической концентрации на совершенствование производственных процессов и внедрение новшеств внутри кластера. Малые предприятия в составе кластера являются особыми субъектами рынка, которые выступают не как отдельные предприятия, а как элементы объединенной группы предприятий и потому их эффективность оценивается как с позиции успеш-

ности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия. Результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться как объемом его доли в выпуске общей продукции (которая может достигать 30%), так и показателями самого кластера (прибыльность, восприимчивость к инновациям, конкурентоспособность и т.п.). Эффективность кластера проявляется в экономическом росте, в сохранении рабочих мест, расширении налоговой базы, в увеличении экспорта и привлечении иностранных инвестиций. Поэтому власти разных уровней зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластеров предприятий, поскольку они стимулируют социально-экономическое развитие мест расположения, прилежащих территорий и целых регионов.<sup>38</sup>

Кластеры могут распространяться как вдоль нисходящих цепочек добавленной стоимости (например, к системам сбыта и потребления), так и по восходящим цепочкам к производителям взаимозаменяемой продукции, а также компаниям в отраслях со схожими технологиями, уровнем квалификации рабочей силы или структурой издержек.<sup>39</sup>

Многие кластеры включают в себя государственные и иные институты, например, университеты, агентства по стандартам, научные центры, центры переподготовки и профессиональные организации, а также структуры, обеспечивающие специализированную поддержку в области обучения, переподготовки кадров, а также информационную, исследовательскую и техническую поддержку.

Успех, с которым компания может конкурировать в конкретном регионе или в конкретной местности, в значительной степени определяется местной предпринимательской средой.

Региональные кластеры воздействуют на конкурентоспособность по трем направлениям: во-первых, увеличивая производительность компаний, базирующихся в кластерном ареале; во-вторых, ускоряя инновационный процесс, который закладывает фундамент будущего роста производительности; и наконец, стимулируя создание новых компаний и новых бизнесов, которые, расширяясь, усиливают сам кластер. Кластер дает возможность входящим в него компаниям, не теряя своей гибкости и независимости, приобретать те же преимущества, которые независимые компании могут получить, только увеличивая масштабы производства или осуществляя формальные альянсы с другими компаниями. Нахождение в составе кластера позволяет компаниям повышать производительность и эффективность благодаря общему использованию факторов производства, информа-

<sup>38</sup> Источник: [www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)

<sup>39</sup> А. Дынкин, В. Кондратьев, Р. Газимагомндов Региональная промышленная политика: зарубежный опыт. В сборнике «Современная национальная промышленная политика России: региональный аспект». Под редакцией В. Рудашевского, М. РСПП, М. 2004 г.

<sup>37</sup> Портер М.Э. «Конкуренция» – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. (стр. 291-292)

ции, технологий, необходимых институтов и координации действий с другими родственными компаниями.

В рамках кластера накапливается разно-образная рыночная, техническая и конкурентная информация, к которой члены кластера имеют первоочередной доступ. Кроме того, личные взаимоотношения и локальные связи в рамках кластера формируют атмосферу доверия и стимулируют обмен информацией. Подобные условия делают саму информацию более прозрачной. В кластере также происходит эффект взаимодополняемости, поскольку совокупность устойчивых связей между компаниями создает целостный комплекс, эффективность которого гораздо выше, чем простая сумма компаний.

Кластерный метод, первоначально использованный в исследованиях проблем конкурентоспособности, теперь стал применяться при решении и более масштабных задач регионального развития, в том числе и при разработке программ регионального развития, развитии новых технологий инвестиционного и инновационного профиля и как основа для решения такой злободневной задачи, как эффективное взаимодействие большого и малого бизнеса.<sup>40</sup>

Формирование кластеров на сегодняшний день рассматривается в качестве необходимого условия глобальной конкурентоспособности, так же как экономическая специализация рассматривается в качестве важного пути преодоления глобализационной ловушки, связанной с воздействием внешней конкуренции. Кластерный подход превратился в последние годы в ключевой инструмент региональной промышленной политики ведущих индустриальных стран.

Следует отметить, что в рамках кластерной политики создается эффективная информационная среда, инновационная инфраструктура, особенно для развития малого и среднего инновационного бизнеса, включая доступ к новейшим технологиям и базе данных возможных партнеров по бизнесу, в том числе и за рубежом.

Стимулирование процесса формирования кластеров является, по сути, самой первой базовой стадией региональной промышленной политики. При этом государственные органы должны обратить особое внимание на такие основополагающие факторы, как совершенствование системы образования и профессиональной подготовки, создание возможностей для инноваций, доступ к рынкам капитала и совершенствование институциональной среды.

Для кластеров, сформированных в Стамбуле, Измире и Бурсе, для создания производственно-торговых зон государственные или региональные власти на льготных условиях выделили землю, участвовали в создании развитой производственной

инфраструктуры и способствовали получению участниками кластера выгодных длинных кредитов размером до 15 млн. долларов. Все это дало сильный импульс к развитию бизнеса: здесь что ни год вводили в строй по хорошо оснащенной текстильной фабрике. Некоторые из них, начав с полукустарного производства, в считанные годы выросли в крупные текстильные холдинги. Один из таких гигантов, в частности, вырабатывает и реализует на мировом рынке ежегодно до 3 млн. п.м. качественных тканей шириной до 3,3 метров. Во втором случае, к примеру, джинсовый кластер в районе Гуанчжоу сформирован из сотен малых предприятий, которые осуществляют свою предпринимательскую деятельность на небольшой территории. Все, что нужно для бизнеса, начиная от производства джинс, кончая маркировкой, упаковкой готовых изделий и продажей их на местном оптово-розничном рынке. Это позволяет мелкому производителю ежедневно продавать свою продукцию на месте с минимальной наценкой в 1%, но делать это в течение всего года, то есть, условно говоря, обеспечивать годовую наценку в 365%.

Из опыта Турции и Китая наглядно видно, что кластерная политика стимулирует высокий уровень конкуренции, и в то же время позволяет выжить не только крупным холдингам, но всем участникам рынка, которые осуществляют свою деятельность. Высокая концентрация в одном месте поставщиков, производителей, сервисных компаний, оптовых и розничных операторов делают эту форму отраслевого бизнеса очень выгодной.

В этом смысле создание кластера, в котором все издержки обращения будут сведены к минимуму, а участники будут заинтересованы в развитии производства и формировании производственных программ - выгодное дело. То же самое относится к проведению масштабных маркетинговых исследований, рекламных компаний и др., кластерный формат позволит всем вместе сделать то, что по одиночке не по силам даже хорошо развитым компаниям.<sup>41</sup>

По данным Гарвардской школы бизнеса, в экономике США более 32% занятости, не включая бюджетный сектор, обеспечивают кластеры. В экономике Швеции, которая гораздо меньше американской, но более открыта, в кластерах занято 39% работоспособного населения, не включая бюджетников. Следует отметить, что уровень производительности труда и заработной платы в кластерах существенно выше, чем в среднем по стране. Так, в усредненном американском штате, где производственные секторы, организованные по принципу кластеров, экспортируют товары или услуги за пределы региона, зарплата на 29% больше среднеамериканской. В то же время производительность труда в таких секторах выше, среднего показателя по всей стране на 44%. Так же по утверждению

<sup>40</sup> д.э.н. Вардомский Л.Б, к.э.н. Матвеев В.А. «Кластерный метод как инструмент обоснования развития проблемного региона». М. 2003.

<sup>41</sup> Источник: <http://www.jeans-expo.ru>

Гарвардской школы бизнеса, кластерный сектор является главной движущей силой развития секторов, которые обслуживают локальный рынок. Здесь хотелось бы особо отметить, что главным наблюдением М. Портера является следующее: чем больше развиты кластеры в отдельной стране, тем

выше в этой стране уровень жизни населения и конкурентоспособность компаний. Такое положение дел заставляет правительства отдельных стран тратить огромные ресурсы на "выращивание" кластеров.

---