

РЕГИОНАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР, КАК ЛОКАЛИЗОВАННОЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

REGIONAL CLUSTERS AS LOCALIZED INSTITUTIONAL EDUCATION

Yu. Mindlin

Ph.D., Associate Professor, Finance Academy under the
Government of Russian Federation

mindliny@mail.ru

Миндлин Юрий Борисович
К.э.н., доцент,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

"Субъективная" сторона кластера раскрывается в 7-й частной трактовке, основной акцент в которой делается на интеграционные связи. Степень тесноты связей зависит от степени организационного закрепления участников: связи могут быть достаточно жесткими (когда имеет место организационно-правовое оформление), либо менее жесткими (когда имеет место координация деятельности участников). Региональный кластер как локализованное организационное образование характеризуется через:

- 1) территориальную локализацию основной массы предприятий стержневой, вспомогательных и обслуживающих отраслей в пределах региона;
- 2) взаимосвязь участников кластера на базе основного вида деятельности стержневой отрасли, обусловленная отраслевой структурой региональной промышленности;
- 3) вертикальные и горизонтальные связи, обуславливающие интеграционное взаимодействие участников кластера;
- 4) рыночно-квазирыночный механизм функционирования кластера;
- 5) формирование внутри кластера рыночной конкурентной среды, обеспечивающей эффективное развитие и функционирование участников кластера и кластера в целом, а также возможность кластера влиять на внешнюю среду;
- 6) факторы, способствующие и препятствующие формированию кластера;
- 7) эффекты формирования и развития кластера в регионе.

Современная экономика развивается, совмещая два различных процесса: глобализацию, "стирание" границ как в экономической, так и в политической и социо-культу-

турной сферах и возрастающее влияние на нее локальных особенностей. Первый процесс нивелирует территориальные различия, второй их усиливает благодаря специализации отдельных регионов. При этом, хотя в национальной экономике директивное управление размещением производительных сил уходит в прошлое, рыночные механизмы не всегда способны преодолевать серьезные территориальные проблемы. Необходимо выделять основные факторы, способствующие развитию регионов, определяющие потенциал территории, ее возможности включения в мирохозяйственные связи и интеграционные процессы.

Ось экономического развития смещается от общенациональных интересов к интересам региональным. Роль регионов в современных условиях существенно возрастает, что объясняется коренным образом изменившимися условиями работы российской промышленности. Это в свою очередь предопределило существенную трансформацию пространственной организации страны. Сформированная в ходе советской индустриализации данная организация была собрана как единое целое не только из отраслей и производств, но и регионов – территориально-производственных комплексов. Однако целостность единого экономического пространства начала деформироваться лишь спустя 10 лет после начала реформ, что подтверждается увеличением разрыва между регионами.

Необходимо отметить, что разрыв между российскими регионами в уровне экономического развития и жизни населения существовал всегда. Однако по мере интеграции страны в мировое экономическое пространство он начал стремительно расширяться. По расчетам А.Г. Гранберга, сделанным в еще конце 1990-х годов, "разрыв по объемам ВВН на душу населения между разными субъектами Российской Федерации составлял 18,9 раза и превышал различия в уровне развития стран так назы-

ваемого "золотого миллиарда" и беднейших государств мира. Чтобы его преодолеть, наиболее отсталым субъектам федерации понадобилось бы демонстрировать темп роста ВРП выше среднероссийского на протяжении десятков лет. В случае если аутсайдеры смогли бы достичь темпов роста ВРП на уровне 15–20%, а Россия ограничилась 3–5% роста ВВП в год, отсталые регионы смогли бы догнать "среднячков" за 10–15 лет" [9].

В странах с развитой системой рыночного хозяйства еще в 70–е годы прошлого столетия осознали, что региональные ресурсы для индустриального развития (полезные ископаемые, трудовые ресурсы) исчерпаемы и зачастую невозможны. Именно на 70–80–е годы XX века в этих странах приходится период так называемой "региональной революции". Основной постулат "региональной революции" состоит в том, что национальная промышленная политика невозможна без политики региональной.

Для "региональной революции", которая в итоге призвана привести к становлению новой региональной иерархии, характерно действие следующих закономерностей [9]:

- ◆ **во-первых**, размытость географических границ и в силу этого исключение из пространственной организации глобализованного мира локальных замкнутых рынков. Определенная часть российских регионов тяготеет к замкнутости и может быть охарактеризована как локальные рынки.

- ◆ **во-вторых**, в современном мире в лучшем положении находится не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, наиболее квалифицированные кадры, кто создает и распространяет технологии. Для территории способность влиять на глобальные обмены конвертируется в стоимость активов, к которой добавляется своеобразная региональная рента: возможность более эффективно и диверсифицировано распорядиться финансами, получить большую плату за рабочую силу, обеспечить большую ликвидность недвижимого имущества и пр. Это выражается в направленности перемещения в пространстве экономической активности, когда одни регионы сознательно выносят за пределы своей территории определенные виды хозяйственной деятельности, передавая их на аутсорсинг другим территориям (свидетельством этому может служить процесс перемещения промышленных производств за пределы г. Москва и Московской области).

- ◆ **в-третьих**, территории имеют разный баланс обмена, который отражается в категориях номенклатуры обмениваемых ценностей. Состояние баланса и номенклатура данных ценностей характеризует статус региона – его рыночные позиции. В настоящее время такой баланс не составлен ни для России в целом, ни для ее отдельных регионов. Регионы, которые силу разного рода причин не смогли интегрироваться в систему глобальных обменов, стремительно теряют свой главный актив – людей, вымываемых миграционными процессами в те районы, где рабочая сила оценивается выше. Например, за 1990–е го-

ды Мурманская, Архангельская области и республика Коми потеряли 10–20% населения.

Прогнозы тоже не очень благоприятны. По худшим из них, потери в данных регионах достигнут 30–40% населения.

- ◆ **в-четвертых**, государственные институты лишь отчасти управляют процессами регионализации, уступая основные позиции хозяйствующим субъектам рынка, в том числе и глобального. Поэтому для огромного количества регионов реальным шансом изменить свои рыночные позиции является привлечение внешних инвестиций.

В настоящее время меняется не только экономический статус регионов, выводимый из их конкурентных позиций в открытом рынке, но и внутренняя организация экономического пространства региона, его промышленная и отраслевая специализация. Во многом эти изменения копируют процессы развития корпоративных структур в бизнесе, становящуюся на глобальном рынке новую корпоративную организацию промышленности.

Все это обуславливает необходимость привязки процессов формирования кластера к определенной территории.

Практически все экономические регионы России имеют централизованную организацию, так как создавались в процессе индустриализации и рассчитаны на массовое крупномасштабное производство. По мнению П.Г. Щедровицкого, "в настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в мировых масштабах, в стране почти нет. С большим трудом можно выделить лишь протокластеры и недооформленные сетевые регионы, к тому же, как правило, не имеющие промышленной специализации" [9]. Это явно тормозит инновационное развитие российской промышленности и ослабляет ее конкурентоспособность.

К концу XX века государственная региональная политика как политика индустриализации перестала выполнять функцию развития. Ограниченность возможностей индустриализации как стратегии регионального развития проявилась в том, что строительство крупных индустриальных объектов в регионах, идущее, как правило, за счет государственных инвестиций, которые прекратились, как только государственная собственность на средства производства сменилась частной. Мы уже отмечали, что при создании территориально-хозяйственных образований в СССР зачастую при этом не учитывались местные территориальные интересы, а, следовательно, местное сообщество блокировало доступ к региональным ресурсам. Местное сообщество, являющееся основным носителем и хранителем социального или общественного капитала может выступать мощной экономической силой – источником экономической самоорганизации, которая служит одним из важнейших принципов функционирования кластера.

Политика индустриализации привела к тому, что большинство российских регионов на современном этапе обладают достаточно мощными производственными фондами, опирающимися на один или несколько технологических процессов, которые взаимосвязаны сопряженными отраслями промышленности, что и определяло производственную специализацию региона. Кроме этого, специализация центральных отраслей промышленности определила специализацию таких сфер как образование и наука, промышленная и прочая инфраструктура. При формировании региональных кластеров необходимо учитывать производственную специализацию региона, поскольку существующая материально-техническая, производственная, образовательная и научная база может рассматриваться как необходимая критическая масса, которая является неотъемлемой чертой кластера.

Таким образом, региональный кластер формируется в привязке к определенной территории, на которой сконцентрирована необходимая критическая масса производственных, образовательных, научных предприятий и организаций, а также объектов промышленной и рыночной инфраструктуры, имеющих отраслевую специализацию.

Данный вывод характеризует первые два аспекта авторской трактовки регионального кластера как локального организационного образования.

Наличие вертикальных и горизонтальных связей, обуславливающих интеграционное взаимодействие всех участников кластера, является неперенным условием его функционирования.

Как мы уже отмечали, для интеграции характерно углубление сотрудничества, объединение субъектов управления, усиление взаимодействия и взаимосвязей между хозяйствующими субъектами. Экономическая интеграция имеет место как на уровне национальных экономик, так и на уровне отдельных предприятий, фирм, корпораций, компаний и проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей, в создании благоприятного бизнес-климата для осуществления хозяйственной деятельности. Наиболее часто в литературе встречается классификация интеграции на вертикальную и горизонтальную, которая, в свою очередь, может быть прогрессивной и регрессивной [12, 13]. Вертикальная интеграция, как правило, характеризуется связями типа "поставщик – покупатель". Вертикальные связи отражают технологическую цепочку передачи стоимости. Интеграция по горизонтали проявляется в форме сотрудничества с целью решения каких-либо общих задач (например, необходимость повышения качества продукции, использование общих производственных или торговых площадей, приобретение услуг сторонних организаций и т.д.). Горизонтальная интеграция – это объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию, применяющих сходные технологии. Для горизонтальной интеграции, как правило, характерна независимость участников объединения.

Данная классификация видов интеграции является наиболее часто встречающейся в литературе, и поэтому уже стала традиционной, однако, по мнению А. Этезова [11], она "не достаточно отвечает современным представлениям об интеграции". На наш взгляд, и в этом мы солидарны с вышеупомянутым автором, классификация интеграции на инсортиновую (внутреннюю), аутсортиговую (внешнюю) и виртуальную более полно отвечает современным реалиям как в хозяйственной жизни, так и в экономической науке.

Для инсортиговой интеграции характерно технологическое и организационное единство производства продукции. Аутсортиговая интеграция предполагает привлечение сторонних фирм для выполнения отдельных операций, связанных с изготовлением и сбытом продукции. Таким образом, производство из замкнутого становится открытым, а кооперация между участниками из технологической превращается в функциональную. В рамках аутсортиговой интеграции распространено использование субконтракта в качестве одной из основополагающих стратегий. Виртуальный тип интеграции означает, что все процессы осуществляются на договорной основе сторонними организациями.

Поскольку кластер предусматривает объединение юридически самостоятельных участников, то интеграция выполняет в данном случае функцию контроля (контроль может проявляться на основе заключения соглашений, контрактов на поставку продукции определенного качества и в точно установленные сроки и т.д.).

Участники кластера существуют не независимо, а имеют друг с другом определенные связи. Связи представляют собой не принимающие решений компоненты системы, осуществляющие взаимодействие между другими компонентами, а также между системой в целом и средой [10].

Кластер может иметь внутренние и внешние связи. Как внешние, так и внутренние связи могут иметь производственно-технологический, экономический, организационный или информационный характер (носителя). Кроме этого, следует выделить связи между индивидами или личные связи. Звенья кластера могут быть связаны между собой как непосредственно, так и опосредованно. Связи могут быть также прямыми и обратными. Связи между участниками превращают кластер из простого набора компонентов в единое целое и определяют его системную природу. Прочность связей определяет параметры устойчивости кластера.

Таким образом, третий аспект авторского понимания кластера связан с существованием в нем множественных прямых и обратных вертикальных и горизонтальных связей производственно-технологического, экономического, организационного, информационного и личного плана, обеспечивающих интеграционное взаимодействие участников кластера, причем интеграция выступает здесь как неявная форма контроля за деятельностью

самостоятельных субъектов хозяйствования, и отражающих целостность кластера как системы.

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению четвертого аспекта, следует отметить, что в изученной литературе нет четкого описания механизма функционирования кластера. М.Портер дает схему "национального ромба конкурентоспособности", взаимодействие между частями которой можно в целом рассматривать как механизм функционирования кластера. Также он описывает процесс формирования кластера и его жизненный цикл. А. Юданов описывает механизм формирования кластера на основе передачи по технологической цепочке товаров с высокой потребительской ценностью от основной отрасли к смежным производителям [14].

Рассматривая вопросы, связанные с механизмом функционирования кластера необходимо, по нашему мнению, выделить следующие аспекты:

- ◆ рассмотрение принципов функционирования кластера;
- ◆ определение структурных элементов кластера или его состав;
- ◆ выявление взаимосвязей между отдельными участниками кластера и определение их функциональной направленности;
- ◆ выделение ресурсной составляющей механизма функционирования кластера и способов аллокации ресурсов в кластере;
- ◆ определение инструментальной составляющей механизма функционирования кластера.

При моделировании механизма функционирования кластера следует принимать во внимание тот факт, что функционирование кластера должно опираться на такие принципы экономического, организационного, технологического и системного характера, которые обеспечивали бы адекватное развитие отдельных участников кластера и всего кластера в целом.

Выделим наиболее значимые, на наш взгляд, специфические принципы функционирования и развития кластера, которые классифицируем на общие, частные и ситуационные.

Общие принципы функционирования кластера, определенные в плоскости научного анализа, призваны обеспечить четкое взаимодействие между отдельными взаимосвязанными частями кластера при решении круга общих для отдельных участников кластера задач. Наиболее значимыми, на наш взгляд, являются следующие общие научные принципы функционирования кластера, опираясь на которые мы можем его исследовать:

- ◆ принцип совместимости предполагает функционирование кластера как единого взаимосвязанного целостного образования, отдельные компоненты которого сопряжены функционально, экономически и технологически;

- ◆ принцип обратной связи отражает адаптивные свойства кластера, как самоорганизующейся самоуправляемой адаптивной системы. Обратные связи являются сложной системой причинной зависимости и заключаются в том, что результат предыдущего действия влияет на последующее течение процесса: причина испытывает на себе обратное влияние следствия. Обратная связь может быть положительной (сохраняющей тенденции происходящих в системе изменений каких-либо выходных параметров) и (или) отрицательной (направленной на ослабление требуемого значения выходного параметра системы). Наличие обратной связи обоих типов обеспечивает нормальное функционирование кластера как системы;

- ◆ принцип развития. Развитие в широком смысле следует понимать, как реализацию потенциальных возможностей с целью совершенствования. Тем не менее, с позиций диалектики под развитием (движением, изменением) понимается и положительное, и отрицательное направление траектории движения, т.е. развитие может быть как прогрессивным, так и регрессивным. Принцип развития свидетельствует о том, что состояние кластера и его элементов не является заданным раз и навсегда, а характеризуется изменением во времени его экономических, технологических, организационных и других параметров;

- ◆ принцип сотрудничества проявляется в том, что действующие на одном уровне участники кластера могут кооперироваться вокруг основной деятельности, используя свои ключевые способности, чтобы дополнять друг друга. Сотрудничество между фирмами способствует лучшей аллокации ресурсов, развитию взаимодополняющих функций, реализации выгод от эффекта масштаба, уменьшению рисков отдельных участников кластера за счет их (рисков) разделения. Одним из ключевых факторов, повышающих эффективность сотрудничества между фирмами, выступает доверие, отражающее значимость неформальных связей (например, распространение молчаливого знания, неформальный обмен информацией и др.);

- ◆ принцип конкуренции является необходимым условием функционирования и развития кластера, а также его конкурентоспособности, поскольку характеризует такие преимущества кластера, как способность к инновациям, рост производительности, снижение издержек и др.

Частные принципы отвечают за успех функционирования кластера в отдельных сферах деятельности. Здесь можно выделить принципы экономического, организационного, технологического и социального характера. Частные принципы обеспечивают в большей степени функционирование отдельных участников кластера.

Ситуационные принципы обусловлены складывающейся ситуацией как внутри кластера, так и во внешней по отношению к кластеру среде, а также они могут быть обусловлены особым характером деятельности отдельных участников кластера.

Частично вопросы, связанные со структурной составляющей кластера, уже затрагивались, когда мы рассматривали содержательные аспекты определения кластера. Так, большая часть определений отражает основные элементы, входящие в состав кластера. Однако данный вопрос, на наш взгляд, требует отдельного освещения как одна из составляющих механизма функционирования кластера.

В ромбе конкурентоспособности М.Портера просматриваются следующие структурные элементы кластера: фирмы базовой отрасли, родственные и поддерживающие отрасли. Другие составляющие он относит к условиям для факторов производства, объясняя это соответствием классической экономической теории, согласно которой "факторы производства – труд, земля, природные ресурсы, капитал, инфраструктура – определяют потоки товарооборота". Здесь снова проглядываются недостатки концепции М.Портера, поскольку за размытостью и неопределенностью его формулировок очень сложно рассмотреть суть.

В отечественной литературе в состав кластера обычно включаются производители, поставщики, потребители, организации инфраструктуры, вузы, научно-исследовательские институты.

Наличие объектов инфраструктуры является, на наш взгляд, необходимым условием для формирования и функционирования кластера. Более того, наличие развитой инфраструктуры может выступать дополнительным конкурентным преимуществом кластера и региона. В учебной литературе по экономике и специализированных исследованиях, посвященных анализу рыночных преобразований в России, справедливо подчеркивается необходимость опережающего развития инфраструктуры как "условия для более эффективного решения производственных, социальных и экологических проблем" [8].

Зарубежные авторы исследуют инфраструктуру в русле теории "социального капитала", также распространены исследования "экономики социальных издержек", "внешней экономики". Д. М. Кларк еще в 1920-е годы указывал, что общественные издержки на создание товаров значительно выше, чем издержки отдельных капиталистов на производство этих товаров. Разницу между общественными издержками и расходами отдельных предпринимателей он назвал "общественным накладным капиталом", а эффект его присвоения – "внешней экономией" [8]. Эти же идеи развивались в теории "социального капитала", согласно которой инфраструктура охватывает те основные мощности, без которых невозможно функционирование производства, и включает все общественные услуги, начиная с юрисдикции, охраны общественного порядка, воспитания, здравоохранения и заканчивая транспортом, связью, энерго- и водоснабжением. В зарубежных исследованиях понятие инфраструктуры часто отождествляется с "социальным капиталом",

т. е. капиталом общехозяйственного назначения. В соответствии с этим к инфраструктуре относят наряду с отраслями, составляющими фундамент национальной экономики (транспорт, связь, энергетика), и такие факторы, как уровень образования и общественной активности населения, квалификации труда в промышленности, опыт административной работы. Большинство иностранных авторов в понятие инфраструктуры вместе с ее материальной частью включают, по существу, всю непроизводственную сферу. Все это в теории зачастую превращает инфраструктуру в конгломерат отраслей, не связанных друг с другом ни функциональным назначением, ни общими производственно-техническими признаками [8].

В отечественной экономической науке под инфраструктурой обычно понимают "совокупность отраслей и видов деятельности, создающих основу для нормального функционирования основного производства и сферы жизнедеятельности населения" [7]. Наиболее часто инфраструктура подразделяется на производственную и непроизводственную (социальную), иногда можно встретить термин "психосоциальная инфраструктура". В последние два десятилетия прошлого века в отечественной экономической науке появился термин "рыночная инфраструктура", которым определялась подсистема, обслуживавшая сферу обращения. Существовал также термин "инфраструктура рынка", которая представляла собой "совокупность государственных и негосударственных предприятий и учреждений, обеспечивающих функционирование рынков товарного, финансового, внешне-торгового и рабочей силы" [6].

Мы выделяем в составе кластера следующие виды инфраструктуры:

- ◆ промышленная инфраструктура – отрасли и производства, создающие материальные предпосылки и обеспечивающие нормальное функционирование предприятий стержневой отрасли, а также поставщиков сырья, оборудования, запасных частей, комплектующих, основных и вспомогательных материалов. Элементы промышленной инфраструктуры включают в себя предприятия электроэнергетики, транспортные организации, строительные и монтажные управления, складское хозяйство;
- ◆ коммерческая и сбытовая инфраструктура – совокупность отраслей и сфер деятельности, обеспечивающих движение товаров и услуг в сфере обращения (торговые отраслевые комплексы, логистические сети, товарные биржи, оптовые компании);
- ◆ финансово-кредитная инфраструктура – совокупность институтов (организаций, сфер деятельности), обеспечивающих нормальное взаимодействие участников кластера посредством денежных и инвестиционных взаимосвязей. Финансово-кредитная инфраструктура включает в себя банковские и кредитные учреждения, финансовые и страховые компании, фондовые биржи, инвестиционные компании, лизинговые компании;
- ◆ образовательная (кадровая) инфраструктура –

совокупность учреждений начального, среднего и высшего специального образования, отвечающих за подготовку кадров;

- ◆ инновационная инфраструктура – совокупность научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, научных подразделений вузов, научно-производственных объединений и организаций, центров трансфера технологий, центров научно-технической информации осуществляющих деятельность в сфере НИОКР, фундаментальных и прикладных исследований, трансфера технологий;

- ◆ информационная инфраструктура – учреждения и организации, осуществляющие информационное обслуживание кластера (создание программного обеспечения, услуги по созданию и использованию баз данных, сбор и передача информации);

- ◆ маркетингово-консалтинговая инфраструктура – организации и учреждения, оказывающие консалтинговые услуги, а также услуги по рекламе и другим видам маркетинговой деятельности.

Данная классификация видов инфраструктуры кластера носит функциональный характер и может быть расширена.

Инфраструктура может выступать как фактором, усиливающим развитие кластера, так и тормозящим фактором. Сложность инфраструктурной составляющей кластера определяется сложностью самого кластера как системы взаимосвязанных отраслей основного, вспомогательного и поддерживающего производства. Кроме этого, следует отметить, что эффективность функционирования различных видов инфраструктуры обуславливается их (видов) совместимостью. Отраслевая направленность большей части элементов инфраструктуры на стержневую отрасль кластера будет выступать в этом случае как некое интегрирующее начало.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что инфраструктура кластера должна рассматриваться как отдельная структурная его (кластера) часть и в то же время как необходимое условие нормального функционирования кластера.

Все элементы (участники) кластера связаны между собой прямыми и обратными горизонтальными и вертикальными связями различной функциональной направленности, т.е., например, между предприятиями электроэнергетики и предприятиями других отраслей имеют место связи, отвечающие за обеспечение энергией, и в то же время имеют место денежные связи как оплата за потребленную электрическую и тепловую энергию, причем порядок очередности таков, что денежные связи как оплата за поставленные энергоресурсы первичны, а энергетические? связи вторичны. Точно также можно выделить связи, отвечающие за потоки материальных, человеческих, материально-технических, финансовых и инвестиционных ресурсов и т.д.

Поскольку кластер представляет собой совокупность производителей, поставщиков, элементов инфраструктуры, то очевидно, что для нормального его функционирования требуются различные виды ресурсов. М.Портер выделяет необходимые условия для факторов производства в качестве одной из граней ромба, т.е. наличие факторов производства и уровень их развития является одним из конкурентных преимуществ страны, региона, отрасли. Более подробно ресурсная составляющая будет рассмотрена нами в следующем разделе в контексте рассмотрения модели текстильного кластера региона.

Здесь же остановимся на рассмотрении способов аллокации ресурсов в кластере. Механизм распределения ресурсов в кластере, по нашему мнению, строится на сочетании рыночной и "договорной" модели, т.е. эти модели будут преобладающими в системе распределения ресурсов внутри кластера.

Однако, с теоретической точки зрения, кластер может сочетать в себе различные способы аллокации ресурсов, но степень их распространения и форма реализации будет различной и зависеть от таких факторов, как наличие крупных промышленных и иных структур в составе кластера, наличие вертикально-интегрированных компаний и степень их влияния на деятельность кластера, роль правительственных организаций и институциональных объединений и т.д.

В целом необходимо отметить, что механизм функционирования кластера имеет двойственную природу. С одной стороны, он содержит в себе элементы товарно-конкурентного механизма, с другой стороны, поскольку внутри кластера складывается особая рыночная среда, схожая по своим характеристикам с внутрикорпоративными рынками транснациональных корпораций (ТНК) [5], имеет место квазитоварно-конкурентный механизм. Товарно-конкурентный механизм как подсистема механизма функционирования кластера представляет собой процесс распределения ресурсов между частями производственной подсистемы кластера и товаров между частями потребительской подсистемы кластера посредством системы конкурентных рынков с помощью цен, складывающихся под воздействием спроса и предложения и влияющих на поведение фирм внутри кластера. Товарно-конкурентный механизм отражает объективность процесса формирования и функционирования кластера. Кроме этого, конкурентный рынок стимулирует развитие всех подсистем кластера, поскольку принцип конкуренции, заложенный в нем, является базовым для повышения конкурентоспособности предприятий, входящих в кластер, и всего кластера в целом.

Одной из основ квазитоварно-конкурентного механизма являются механизмы трансфертного ценообразования. Трансфертные (условно-расчетные) цены отражают переход продукта в границах кластера, в значительной степени отличаются от цен на данный вид про-

дукции, сложившихся на внешних по отношению к кластеру рынках, поскольку устанавливаются в рамках единой ценовой политики, скоординированной между отдельными участниками кластера. Трансфертные цены могут устанавливаться на основе рыночной цены (рыночные трансфертные цены) и на основе издержек производства с учетом необходимого уровня рентабельности (нормы прибыли) (нерыночные трансфертные цены [5]). Система внутренних рынков, механизм трансфертного ценообразования выступают как элементы координации развития кластера, поскольку для уже сформировавшегося кластера стихийное развитие оказывается губительным и требует проведения адекватной хозяйственной политики, в том числе и для отдельных фирм, входящих в его состав.

Трактовка механизма функционирования как обладающего двойственной природой, которая выражается в том, что кластер сочетает в себе объективные, стихийные начала товарно-конкурентного механизма и координирующие, интегрирующие начала квазитоварно-конкурентного механизма, основу которого составляет механизм трансфертного ценообразования, отражает четвертый аспект, раскрывающий "субъективную" сторону регионального кластера.

Рассматривая механизм функционирования кластера, мы отметили, что внутри кластера формируется особая рыночно-квазирыночная среда, которая выступает стимулом для саморазвития кластера, но в то же время внутри кластера формируется особая система внутренних рынков, для которой характерно использование нерыночных инструментов и которая также является одним из инструментов интеграции фирм в рамках кластера. Здесь же мы хотим более подробно остановиться на вопросе, связанном с влиянием кластера на внешнюю среду. Кластер как объединение производителей, поставщиков, элементов инфраструктуры, вузов, НИИ, ассоциаций представляет собой крупную метаструктуру, которая может влиять на изменение факторов внешней среды. Внешняя (макро) среда кластера представляет собой совокупность факторов и объектов, которые не являются структурными составляющими кластера, но которые могут оказывать влияние на формирование кластера, а также на функционирование и развитие отдельных участников кластера и кластера в целом. Таким образом, кластер подвержен влиянию факторов макросреды, которое может ускорить, замедлить или нейтрализовать процессы формирования и развития кластера. В то же время кластер, как метаструктура может сам оказывать влияние на внешнюю среду. Здесь необходимо ввести понятие "экономическая власть локального типа", под которой мы будем понимать способность кластера и (или) его структурных элементов корректировать рыночный механизм перераспределения ресурсов, обусловленную активной позицией кластера в региональной экономике за счет более тесных связей между действующими лицами кластера. Усиление влияния кластера на внешнюю среду про-

исходит также и вследствие ее (среды) "ассимиляции", превращения отдельных составляющих экономической макросреды во внешнюю среду функционирования кластера, которая изменяется в зависимости от деятельности субъектов кластера. В силу этого наличие экономической власти кластера следует увязывать с проведением активной целенаправленной и скоординированной политики бизнеса, власти общественных институтов, а это невозможно без четкой координации деятельности, сбалансированности и согласованности интересов участников кластера. Это еще раз подчеркивает значимость для процессов формирования и развития кластера субъективного фактора, вопрос о котором мы актуализировали в предыдущем разделе. Обладание экономической властью может явиться как стимулирующим, так и сдерживающим развитие кластера фактором (например, кластер может влиять на величину барьеров входа на отраслевой рынок, это может рассматриваться как положительный фактор с точки зрения защиты внутреннего производителя, но с другой стороны, не допуская на рынок новые предприятия, кластер может сдерживать свое инновационное развитие, поскольку "именно "чужаки" чаще всего и становятся носителями новых идей и предпринимательского потенциала в том смысле, который вкладывал в это слово Й. Шюмпертер" [4]). Возможность влиять на внешнюю среду является одним из преимуществ кластера, но в то же время, следует подчеркнуть, что, если при наличии необходимых условий для формирования кластера, объединение фирм не происходит, то преимущества, связанные с возможностью влияния кластера на внешнюю среду, реализованы не будут.

Таким образом, мы смещаемся в аспект рассмотрения условий, необходимых для реализации кластером своих преимуществ. Данные условия зависят от факторов, которые могут как способствовать, так и препятствовать развитию кластера. Мы уже отмечали, что процессы формирования кластера могут быть ускорены, замедлены или нейтрализованы под воздействием факторов внешней среды. Наибольшее влияние на эти процессы оказывает политика, проводимая властью, бизнес-сообществом, ассоциациями предприятий, отраслей и другими институциональными образованиями. Основные факторы, которые оказывают влияние на формирование и развитие кластеров, представлены в табл. 1.

Последнее положение трактовки кластера как организационного образования связано с определением выгод или эффектов, которые дает кластер для региона, региональных органов власти, бизнеса, предприятия.

Вопросы, связанные с региональными выгодами кластера, поднимаются в работе М.В. Медведевой "Региональные конкурентные преимущества: теоретико-прикладной аспект", в которой автор обозначает ряд преимуществ, которые дает региону объективно формирующийся кластер. Для нас особенно ценным является тот факт,

Таблица 1

Факторы способствующие и препятствующие развитию кластеров

Факторы, способствующие развитию кластеров	Факторы, препятствующие развитию кластеров
Концентрация поставщиков на территории региона	Низкое качество поставщиков и низкая эффективность систем поставок
Наличие высококвалифицированного инженерного и научного персонала и базы для его подготовки	Неадекватность образовательных и научно-исследовательских программ потребностям промышленности
Наличие научно-технической и экспериментальной базы для осуществления НИОКР	Слабые связи между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и промышленностью
Развитость и качество системы высшего профессионального образования (отраслевая специфика)	Низкое качество бизнес-климата для возникновения и развития малого и среднего бизнеса (административные барьеры, финансовые ресурсы и др.)
Традиции производственной кооперации	Низкая эффективность отраслевых и профессиональных ассоциаций
Активная позиция властей в вопросе формирования кластера	Слабая позиция власти в вопросе формирования кластера
Традиции территориально-хозяйственного планирования (опыт формирования ТНК, ННО, МТНК)	Недостаточный опыт конкурентной борьбы у большей части российских предприятий и короткий временной горизонт стратегий бизнеса

что М.В. Медведева также делает акцент на эффекте устойчивости, стабильности экономического развития, обусловленном функционированием регионального кластера, поскольку это подтверждает наш вывод о главном эффекте кластера. По мнению М.В.Медведевой, одними из ключевых преимуществ организации кластеров в регионе являются следующие [3]:

- ◆ обеспечивается более полная занятость населения, и стабилизируются потоки доходов;
- ◆ региональный кластер может способствовать повышению роли добавленной стоимости во всех ее функциях;
- ◆ кластер способствует развитию производственной и социальной инфраструктуры региона, что может обеспечить повышение эффективности хозяйствования в других сферах деятельности;
- ◆ в регионе обеспечивается долговременная экономическая стабильность;
- ◆ кластер способствует формированию позитивного имиджа региона.

Для региональных властей формирование на территории региона кластеров – это, прежде всего, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике. То есть, российским регионам давно пора задуматься, каким образом проводить промышленную политику в сложившихся условиях рыночной экономики, потому что имеющаяся в этих условиях не работает. Кластерный подход дает эффективный инструмент в этих условиях. Во-вторых, кластеры позволяют улучшить взаимодействие властей и бизнеса. В-третьих, на региональные и муниципальные администрации возложен очень боль-

шой объем задач, для решения которых не хватает ни сил, ни средств, ни времени. В этом случае кластер выступает как модель эффективного распределения полномочий между властью, бизнесом, общественными институтами, вузами, представителями социального капитала. То, что может решать администрация, решает она, то, что могут решать сообщество, группы предприятий, вузы, группы интересов, НИИ, общественные организации, решают они самостоятельно, в пределах своей компетенции, возможностей и прав. Кластерный подход, как раз и есть то, что помогает наладить хорошую модель для делегирования полномочий.

Преимущества кластерного подхода для бизнеса выражаются в следующих моментах.

Во-первых, доступ к кадровой инфраструктуре. Конкурентоспособность предприятий зависит во многом от внешних факторов, в частности, от кадров. Если у предприятия нет квалифицированных рабочих, квалифицированных специалистов, квалифицированных инженеров, менеджеров, то оно не сможет конкурировать ни на внутреннем, ни на международном рынке. Развитие кадрового потенциала – задача очень сложная и трудоемкая, которая не под силу даже очень крупным предприятиям. Совместными же усилиями создание системы подготовки кадров оказывается вполне посильной задачей, к тому же развитая система профессионального образования, подготовки и переподготовки кадров, системы повышения квалификации – это важное конкурентное преимущество и для региона.

Во-вторых, это развитие сферы НИОКР. Проведение

исследований и внедрение результатов, создание опытных производств – это задача, которую лучше решать совместно усилиями.

В-третьих, это развитие системы поставок. Поставщики для фирмы – очень важное звено в ее технологической цепи, поскольку и цена изделия, и конкурентоспособность этого изделия, во многом определяется конкурентоспособностью поставщиков, качеством поставляемых частей, комплектующих, сырья. Развитие кластеров способствует развитию конкурентоспособности у поставщиков.

Наконец, четвертый момент состоит в том, что кластерные инициативы позволяют построить взаимоотношения таким образом, чтобы не было конфликтов интересов между отдельными участниками кластеров. Т.е. кластер выступает как эффективный инструмент согласования интересов. Соответственно, развитие кластеров позволяет, прежде всего, повысить предприятиям свою гибкость, доступ к инновациям и к определенным ресурсам.

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению конкретных выгод, которые могут получить предприятия от развития кластеров, хотелось бы сделать ряд замечаний концептуального характера.

Во-первых, мы солидарны с теми, кто утверждает, что конкурентоспособность предприятия в рамках кластера выше, чем конкурентоспособность предприятия вне кластера, равно как конкурентоспособность кластера в целом выше, чем сумма конкурентных преимуществ входящих в него предприятий [2].

Во-вторых, повышение конкурентоспособности предприятия в рамках кластера обеспечивается за счет многообразия корпоративных выгод, приобретаемых предприятием, находящимся в кластере. Под корпоративными выгодами мы понимаем те дополнительные выгоды, которые получает предприятие в результате вхождения в состав кластера и которые обусловлены совместным функционированием предприятий.

Корпоративные выгоды могут быть выявлены на основе функционального подхода, т.е. на основе их классификации в соответствии с различными функциональными сферами деятельности предприятия. Так, могут быть выделены выгоды, получаемые предприятием в сфере производства (минимизация издержек), снабжения (повышение качества поставок), управления (снижение неопределенности планирования, повышение координации действий, распределение ответственности), инвестирования (доступ к финансовым ресурсам), подготовки кадров, маркетинга, сбыта, логистики и т.д. Мы же попытаемся рассмотреть корпоративные выгоды с позиций держательного подхода.

Конкурентоспособность предприятия в рамках кластера выше, чем конкурентоспособность самостоятельных предприятий вне кластера, в силу проявления эффекта синергии [1] т.е. объединение предприятий на ос-

нове кластерного взаимодействия позволяет им извлекать дополнительные корпоративные выгоды за счет объединения усилий в различных сферах деятельности.

Мы выделим несколько направлений, в рамках которых могут быть реализованы корпоративные выгоды.

Во-первых, объединение предприятий в кластер значительно облегчает процессы заимствования лучшего опыта и повышения эффективности деятельности отдельных предприятий кластера посредством использования бенчмаркинга.

Во-вторых, кластер для своего функционирования требует проведения скоординированной политики, следовательно, для предприятия повышается определенность функционирования во внешней среде при сохранении самостоятельности как субъекта хозяйствования. В целом для предприятия повышение определенности функционирования проявляется в повышении уровня устойчивости предприятия, стабилизации его деятельности.

В-третьих, предприятия могут использовать одни и те же каналы распределения продукции, общие складские помещения, общие мощности образовательных учреждений, что в конечном итоге выразится в увеличении дохода каждого отдельно взятого предприятия.

В-четвертых, в сфере НИОКР корпоративные выгоды от объединения могут проявляться в области снижения издержек за счет исключения несогласованных параллельных исследований, в области качества за счет проведения совместных НИОКР, которые отдельные предприятия не могут себе позволить.

В-пятых, следует подчеркнуть, что часть выгод предприятия при вхождении в кластер получают автоматически. В частности, к ним относятся экономия на издержках за счет укрупнения объемов закупок, получение более свободного доступа к кредитным ресурсам в связи с более высоким уровнем доверия кредиторов, использование потенциала кооперации.

Однако следует отметить, что для извлечения всех выгод от объединения предприятия должны осознать себя как часть кластера, что их успех напрямую зависит от успеха кластера в целом. Все это требует проведения скоординированной адекватной хозяйственной политики.

Подводя итог вышесказанному, выделим основное содержание авторской трактовки регионального кластера. Кластер формируется объективно при наличии необходимых для объединения предпосылок и развивается стихийно. В то же время процессы формирования кластера могут быть ускорены, замедлены или нейтрализованы за счет проведения определенной политики властей, бизнес-сообщества, ассоциаций предприятий и отраслей. Кластер может трактоваться как рыночное и нерыночное образование, основы которого лежат в самом характере рыночной экономики. Таким образом, кластер не может быть создан в централизованном порядке даже в рамках проведения определенной промышленной политики, если отсутствуют объективные предпосылки его

формирования. Кластер – экономическое образование и в силу этого не может отождествляться с ТПК, НПО, ФПГ, холдингами. Однако для нормального функционирования кластер требует планомерного развития, поскольку стихийное развитие для кластера губительно, а это в свою очередь требует проведения скоординированной хозяйственной политики, в том числе и на уровне предприятий. Все это говорит о том, что кластер на определенном этапе своего развития требует адекватного организационного оформления (например, в форме ассоциативного холдинга, который включает в себя юридически самостоятельные структуры). Только в этом случае кластер наиболее полно реализует свои преимущества, в том числе и преимущества, обусловленные возможностью влияния на внешнюю среду. Конкурентоспособность предприятия в рамках кластера повышается за счет извлечения различных корпоративных выгод, обусловленных возникновением синергического эффекта, которые недоступны предприятиям вне кластера.

На основе всего вышеизложенного дадим следующее определение регионального кластера. Региональный кластер – это объективно формирующееся экономичес-

кое территориальное образование, включающее предприятия стержневой, вспомогательных и обслуживающих отраслей, интеграционно-взаимодействующих посредством товарно-конкурентного и квазитоварно-конкурентного механизма, функционирующих на взаимовыгодной основе и нацеленных на повышение устойчивости и конкурентоспособности как всего кластера, так и входящих в него предприятий.

Данное нами определение отражает основные положения авторского подхода к трактовке регионального кластера и вписывается в систему выделенных нами в первой главе общих подходов к трактовке кластера, синтезируя в себе базовые положения пространственно-экономического, структурного, функционального, институционального, интеграционного и стратегического подходов. Отличием данного определения регионального кластера от определений других исследователей является то, что мы четко обозначаем объективный характер кластера, его структуру, выделяем двойственную природу механизма функционирования кластера и рассматриваем в качестве основополагающего эффект кластера, выражающийся в его устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильчук Е.С. Стратегическое планирование: Учебное пособие. – Иваново: ИвГУ, 2000. – С. 147–149
2. Тимофеева Е.Е. Региональный промышленный комплекс кластерного типа: организационно-управленческие проблемы функционирования и развития в депрессивном регионе [Текст]: автореф. – дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ Тимофеева, Е.Е. – Иваново: ИвГУ, 2004. – С. 9
3. Медведева М.В. Региональные конкурентные преимущества: теоретико-прикладной аспект: дис. – канд. экон. наук: 08.00.01, 08.00.05/ М.В. Медведева. – Иваново, 2005. – С. 55–56.
4. Олейник А. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики, № 8, 2003 г. – С. 147.
5. Драчева Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №6. – С. 94–103.
6. Новиков В.А. Толковый словарь: термины рыночной экономики. – М., 1994. – С. 75.
7. Экономическая теория: Пособие-практикум для студентов вузов / Бабаев Б.Д. [и др.]. – ИваЕЮво: РИО Союза промышленников и предпринимателей Ивановской области, 1995. – С. 138.
8. Иншаков О.В., Русскова Е.Г. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования // Вестник СПбУ. – 2005. – Сер. 5. – Вып. 2
9. Щедровицкий П.Г., Княгинин В.Н. Территориальная проекция промышленной политики в России: кто оплатит издержки глобализации // Современная национальная промышленная политика России. Сборник материалов. Выпуск 2 (региональный аспект). – М., 2004. – С. 145.
10. Ерохина Е.А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999. – С. 13.
11. Этезов А.Х. Интеграция предприятий в ассоциативный холдинг: организационно-экономический аспект: дис. – канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Х. Этезов. – Кострома, 2005. – С. 14.
12. Дементьев В.Е. Организационная структура российских ФПГ: состояние и перспективы / Промышленная политика как инструмент экономического роста: Аналитический вестник аппарата Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, №2, часть 1. – М., 1996. – С. 115–133;
13. Зайцев Б.Ф., Агурбаш И.Г., Ковалева Н.Н., Малютина О.А. Механизм создания российских региональных финансово-промышленных групп. / Под ред. д.э.н. Б.Ф. Зайцева. – М.: "Экзамен", 2000. – 160 с.
14. Юданов А.О. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во ГНОМ и Д, 2001. – С. 203–204.