

## 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)<sup>1</sup>.

Теория кластеров или промышленных групп получила свое продолжение в работах другого американского ученого М. Энрайта, который создал теорию «регионального кластера» и дал ему следующие определения. Региональный кластер – это промышленный кластер, в котором фирмы- члены кластера находятся в географической близости друг к другу. Региональный кластер - это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства<sup>2</sup>. Исходя из этого, теория Энрайта полагает, что конкурентные преимущества создаются не на национальном уровне, как у Портера, а на региональном, где главную роль играют исторические предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования. В связи с этим именно региональные кластеры нуждаются в целенаправленной поддержке государственных структур и исследовательских организаций.

Кластерный подход к изучению экономических процессов формирования конкурентоспособности применяется и в ряде других теорий. Е. Лимер рассматривал кластеры с высоким уровнем корреляционного экспорта при анализе торговли на национальном уровне<sup>3</sup>. Французские ученые И. Толенадо и Д. Солье использовали

---

<sup>1</sup> М. Портер «Конкуренция».

<sup>2</sup> Пилипенко И.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. - 2003, №3, С. 580-604 В.П. Орешина. - М.: Изд-во Соек. Ун-та, 1982, с. 192.

<sup>3</sup> Learner E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence / Cambridge, MIT Press, 1984.

понятие "фильеры" для описания групп технологических секторов<sup>4</sup>. Формирование фильеров объяснялось зависимостью одного сектора от другого по технологическому уровню. Таким образом, фильеры представляют собой более узкую интерпретацию кластера, так как основываются на одном из критериев возникновения кластера – на необходимости создания технологических связей между отраслями и секторами экономики для реализации их потенциальных преимуществ.

Кластерный подход также используется в разработках шведских теоретиков. Их кластерная теория в основном формируется на структуре национальной экономики, а точнее на изучении взаимосвязей крупных шведских многонациональных корпораций. Здесь кластеры базируются на тезисе Е. Дахмена "о блоках развития"<sup>5</sup>. Основой развития конкурентного успеха по Дахмену является наличие связи между способностью одного сектора развиваться и способностью обеспечивать прогресс в другом. Развитие должно происходить поэтапно, или по "вертикали действий" в пределах одной отрасли, связанной с другими отраслями, что обеспечит возможность завоевания конкурентных преимуществ.

Наиболее современные теории развития конкурентоспособности на основе кластеров разработаны В. Фельдманом. Преимущества данной теории заключаются в том, что они основаны на обширных эмпирических исследованиях диверсификационных форм в различных странах<sup>6</sup>. Суть теории заключается в следующем. Диверсификация часто следует матрице "затраты-выпуск" или контактам между отраслями, связанными отношениями поставок и приобретения. Это согласуется с механизмами, которые ведут к образованию кластеров. Более того, наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации.

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 долгосрочную хозяйственную, инновационную и иную стратегию кластера в целом;
- территориальная локализация основной массы предприятий-участников кластера;
- устойчивость и доминирующее значение хозяйственных связей между предприятиями;

<sup>4</sup> Tolenado J.A. Propjs des Filires Industrielles. - Revue dEconomie Industrielle. - V. 6. -1978. - №4. - P. 149-158; Soulie D.

<sup>5</sup> Filieres de Production et Integration Vertical. - Annales des Mines, Janvier 1989. - P. 21-28.

<sup>6</sup> Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919-1939. - Stockholm, 1950; Mattsson L. G. Management of Strategic Change in a "Markets-as-Networks" Perspective.

In the Management of Strategic Change/ Ed. by Fndrew M. Pettigrew. - Oxford, N.Y. 1987.

Feldman V. P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition-European Economic Review. - 1999. - №43. - P. 409-429.

- долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках основных систем управления, производственных программ, инновационных процессов; контроля качества и пр.

Иллюстрируемая схема на рисунке 1 (в силу многообразия реальной действительности и модельного ее представления) не может включать все компоненты, из которых состоит соответствующий кластер.



**Возможная структура кластера**

Промышленные кластеры представляют 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, потребителями, технологическими брокерами и консультантами. 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, меняется 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 информацию, в развитие инфраструктуры 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 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 действуют 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 к стимулированию 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.

Резюмируя 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 необходимо в срочном порядке начать формирование кластеров. В условиях ограниченности ресурсов важно определить ключевые направления, которые обеспечат экономический прорыв. Это на наш взгляд, прежде всего, туризм, стройиндустрия, текстильная и пищевая промышленности, развитие топливно-энергетического комплекса. На этих вопросах должно быть сосредоточено внимание, чтобы найти на них точку роста и именно этими товарами нужно завоевывать свою нишу в мировой экономике.