

## Организация взаимодействия кластерной структуры

Аспирантка СПбГУНиПТ Матвеева О.А.

Санкт-Петербургский государственный университет  
низкотемпературных и пищевых технологий

*Современная Россия нуждается в новых очагах экономического роста на базе взаимодействия крупных интегрированных объединений, построенных с учетом региональной специфики, т.е. кластеров. В статье рассмотрены основные инструменты кластера и организация их взаимодействия.*

Ключевые слова: кластер, экономические интегрированные объединения, организация взаимодействия предприятий.

В послании президента РФ (2002г.) сформулирована задача- удвоение ВВП за относительно короткий период (10 лет). Важнейшими путями к решению этой задачи названы консолидация, объединение, сотрудничество. Сегодня в экономике России и ее регионов, в отдельных необходимо находить эффективные решения, обеспечивающие сохранение и повышение уровня производства, использование инновационных стратегий и т.д.

Среди новых для России эффективных форм взаимодействия в настоящее время выделяют кластеры.

Кластер не является юридическим лицом. Структура экономического кластера не объединена единым для всех соглашением. Понятие экономического кластера предполагает, что договорные отношения между отдельными предприятиями достаточно устойчивые, то есть носят долговременный характер. Предприятия экономического кластера обслуживают определенный сектор рынка, то есть нацелены на покупателей определенной продукции конкретной территории.

Впервые определение кластера было дано М. Портером в 1990 г. Он определил промышленный кластер как ряд отраслей, взаимодействующих как покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, а также посредством общих технологий, общих каналов закупок или распределения, общих трудовых объединений.

Общность кластерной инфраструктуры, благоприятные условия для обмена знаниями и поддержки новых идей, единый рынок рабочей силы и низкие

барьеры позволяют компаниям и организациям получать преимущества от географической близости. Участие в таких объединениях становится для них важным фактором сохранения конкурентоспособности. Среди участников кластера формируется система взаимовыгодных договоренностей в рамках установленных государством приоритетов и правил. При этом каждый из участников решает свои характерные задачи, определяемые его уставными, программными, нормативными документами. При этом они объединены общим кругом задач в пределах региона, что выгодно им всем.

Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций может иметь потенциал, который повышает простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Это приращение возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров в длительном периоде, сочетания кооперации и конкуренции. Организации выигрывают, снижая свои затраты, используя совместно гарантированно и систематически услуги и опыт друг друга.

Участниками кластеров являются производители и поставщики, инженеринговые и консалтинговые фирмы, научно-исследовательские организации и ВУЗы, кредитные организации и банки, инфраструктура, администрации регионов, профессиональные и общественные организации.

Различные исследования кластеров в европейских странах выявило существенные различия в политиках развития кластеров. Можно выделить два типа различий. Во-первых, кластерные политики различных регионов заметно различаются масштабами. В финансовых терминах, ресурсы, направленные на развитие кластеров, варьируются от значительных стратегических бюджетов (Северный Рейн-Вестфалия, Шотландия) до финансирования отдельных небольших проектов (Франция). Второй аспект касается различий в непосредственных целях и инструментах кластерной политики. Политика в Лимбурге (Нидерланды) и Тампере (Финляндия) в значительной степени сфокусированы на поддержке сетевых взаимодействий между участниками кластера, в то время как в Шотландии (обладающей большими ресурсами) поддержка сетей является всего лишь одним из ряда мероприятий политики. Кластерная политика во Франции заключается в поддержке проектов, сфокусированных на специфические сектора. Только в отдельных случаях политика поддерживает каждый аспект развития кластера. При этом не всегда понятно, понимают ли разработчики политики важность других аспектов развития кластера, или просто решают, что другие аспекты не требуют специальной поддержки.

Кластерный подход в политике может принимать различные формы:

- отдельная политика с четко определенной стратегией и выделенным бюджетом, которая охватывает ряд промышленных секторов и различные аспекты развития кластеров;
- политика, сфокусированная на некоторых аспектах развития кластеров, таких как сетевые взаимодействия среди бизнеса или между бизнесом и исследовательскими организациями;
- политика, которая является элементом других стратегий экономического развития. Например, в Восточной Швеции поддержка развития кластеров является одним из направлений местного Соглашения о региональном развитии, в Лимбурге это программа региональной инновационной стратегии, в Северном Рейне-Вестфалии поддержка кластеров пререзает горизонтально многие приоритеты и мероприятия региональной стратегии Цель-2;
- общая цель в серии других несогласованных мероприятий, нацеленных на конкретную отрасль, например, в Арве Вели, Франция, где местные и национальные мероприятия нацелены на развитие металлорежущей промышленности в регионе.

Характерные особенности кластеров:

- 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.

Рассмотрим возможную структуру кластера (рис. 1).

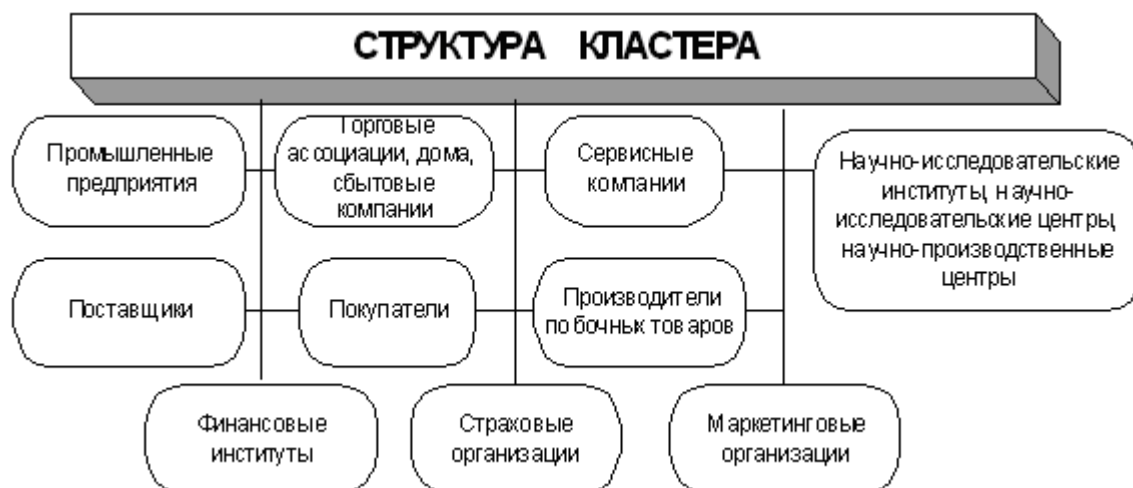


Рис. 1.

Иллюстрируемая схема (в силу многообразия реальной действительности и модельного ее представления) не может включать все компоненты, из которых состоит соответствующий кластер. 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, потребителями, технологическими брокерами и консультантами.

Кластер, исходя из зарубежного опыта, обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между государством и другими институтами (см. рис. 2.).



Рис. 2. Структуры, взаимодействующие с кластером.

Командная экономика для формирования возможностей по строгому планированию поставок между предприятиями пыталась разбивать предприятия на группы по кластерному принципу. Именно поэтому родилось понятие агропромышленного комплекса, комплекса автопрома или комплекса предприятий текстильного комплекса. Подобные понятия с плановыми показателями затрудняли развитие предприятий с их участием сразу в нескольких экономических кластерах.

Кластеры не имеют четких границ. Границы все время находятся в движении. Основная конкуренция на глобальных рынках происходит через формирование структур эффективных кластеров.

Банки обычно специализируются не по отраслевому принципу, а по кластерному.

Информация обычно скапливается в процессе естественной деятельности каждого юридического лица, каждой фирмы, каждой компании. Объединение информации в рамках кластера позволяет иногда получить существенные конкурентные преимущества. Это приводит к тому, что участники экономических кластеров заключают со временем соглашения по консолидации усилий с целью анализа решений на их последствия. Объединенная информация по определенным позициям и единая стратегия становятся юридическим оформлением кластеров или их частей. В современном бизнесе объединение информации, нацеленной на решение маркетинговых задачи, происходит в терминалах, где кроме обслуживания грузовых потоков происходит сборка готовой продукции.

На базе информации определяется политика в области инвестиций. Инвестиции и разработка инноваций для опережающего развития становятся единой стратегией, на основе которого принимаются решения по консолидации усилий различных участников кластера.

Проблема формирования экономических и административных механизмов реализации кластерной политики, адекватных поставленным задачам, сопряжена с выявлением специфики формирования кластерных образований в разных сферах деятельности. Ликвидация административных барьеров и ограничений в ряде случаев является достаточным условием активизации процесса кластеризации. Как правило, конкурентоспособные компании активно создают долгосрочные устойчивые кооперативные связи с партнерами при условии отсутствия ограничений на процесс кооперирования.

Таким образом, в современной России развитие институтов сотрудничества на законодательном и административном уровне очень важно для создания и функционирования кластеров.

## Список литературы

1. Майкл Портер «Конкуренция». Издательский дом «Вильямс», 2001
2. Прохорова Н.Г., «Кластеры в национальной экономике» ВЛГУ Электронный журнал, декабрь 2007
3. Николаев М.В. Экономическая глобализация и проблемы национальной безопасности// Проблемы современной экономики, №1(13), 2005
4. Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики. Москва, Национальный институт конкурентоспособности, 2007

## Organization of cluster structure interaction

Matveyeva O.A.

Saint-Petersburg State University of Refrigeration  
& Food Engineering

*Modern Russia needs new centers of economic growth on the basis of interaction of integrated associations that take regional specificity into account, i.e. clusters. The paper considers the basic instruments of clusters and organization of their interaction.*

Key words: cluster, economically integrated associations, organization of enterprise interaction.