

КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ, ОСНОВНЫЕ ТИПЫ**Дмитриченко И. А.**

Дан анализ понятия «кластеры», предложен подход, на основе которого проведена их классификация. Данный подход предполагает в качестве критерия классификации соответствие кластеров технологическим укладам, которые различаются по уровню своего развития. Основываясь на проведенном в статье анализе определений понятия «кластер», данных различными исследователями, выделен ряд основных элементов, позволяющих провести спецификацию кластеров. При анализе данного понятия необходимо применять генетический подход, предполагающий анализ данного явления с учетом его соотносительности с технологическими укладами, которые различаются по уровню развития. С учетом данного подхода следует выделить два основных типа кластеров: индустриально- (промышленно) иерархический и инновационно-сетевой кластеры.

Надано аналіз поняття «кластери», запропоновано підхід, на основі якого проведена їх класифікація. Даний підхід передбачає в якості критерію класифікації відповідність кластерів технологічним укладам, які різняться за рівнем свого розвитку. Ґрунтуючись на проведенному у статті аналізі визначень поняття «кластер», даних різними дослідниками, автор виділяє ряд основних елементів, що дозволяють провести специфікацію кластерів. При аналізі цього поняття необхідно застосовувати генетичний підхід, який передбачає аналіз даного явища з урахуванням його співвіднесеності з технологічними устроями, які різняться за рівнем розвитку. З урахуванням даного підходу слід, виділити два основних типи кластерів: індустріально- (промислово) ієрархічний та інноваційно-мережевий кластери.

The analysis of the concept of «clusters», and an approach based on which place their classifications are proposed. This approach suggests as a criterion for classification match clusters technological structures, which differ in their levels of development. Based on the analysis carried out in the article, the definitions of «cluster» data by various researchers, the author identifies several key elements that permit a specification of the clusters. In the analysis of this concept must be applied a genetic approach involving the analysis of this phenomenon, given its correlation with the technological structures, which differ in the level of development. This approach helps to allocate two basic types of clusters: industrial (industrial), hierarchical and network innovation clusters.

Дмитриченко И. А.

ассистент кафедры Финансы ДГМА
fins@dgma.donetsk.ua

УДК 332.12

Дмитриченко И. А.

КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ, ОСНОВНЫЕ ТИПЫ

В условиях усиления конкуренции между субъектами международной экономики, Украина стоит перед необходимостью совершенствования управления инновационным развитием регионов на основе реализации кластерного подхода, который предполагает формирование промышленных кластеров, что является в настоящее время необходимым условием глобальной конкурентоспособности стран.

Кластерный подход как инструмент инновационного развития регионов в настоящее время является важнейшей составляющей региональной экономической политики ведущих индустриальных стран. Несмотря на значительное количество исследований данной проблемы как отечественными [1–2] так и зарубежными учеными [3–7], практическое использование кластерного подхода для формирования условия инновационного развития территорий еще недостаточно изучено и оценено отечественной практикой. Кроме того сама категория промышленного кластера в настоящее время продолжает оставаться дискуссионной. Не сформирована научно обоснованная модель управления этим новым для экономической теории объектом, отсутствует необходимый методологический и методический инструментарий.

Цель данного исследования – уточнить определение понятия «кластер», определить основные подходы к его классификации и на основании этого определить основные типы кластеров.

Формирование кластерной структуры экономики и создание системы ее развития являются промежуточным шагом на пути становления современной инновационной экономики. В условиях все более усложняющейся конкурентной борьбы участники кластера объединяют свои ресурсы и ресурсы финансовых институтов для создания новой продукции, достижения большей экономической эффективности и получения доступа к новым технологиям и новым рынкам. Результатом деятельности кластера является диффузия инновационной активности от одного субъекта хозяйственных отношений к другому, поэтому кластеры, как инновационные точки роста, могут стать той основой, на которой может быть сформирована региональная национальная инновационная система.

Основоположником современной концепции кластеров и их влияния на конкурентоспособность является М. Портер. В ходе своих исследований Майкл Портер проанализировал конкурентные возможности более ста отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны.

Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании [2]. Он сделал вывод, что кластерная форма экономического взаимодействия позволяет добиться успехов на глобальном рынке не только экономическим субъектам, включенным в кластер, но и регионам [3]. М. Портер определяет понятие «кластер» как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [3].

Такое нечеткое определение указанного понятия обусловило достаточно широкую его трактовку исследователями.

В целом различаются три широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту его функционирования:

– регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.);

– вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;

– отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер»), или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер») [1].

При этом исследователи, как правило, выделяют следующие основные характеристики кластеров:

- географическая концентрация и/или функциональная взаимосвязанность участников;
- специализация фирм – субъектов кластера;
- множество участвующих экономических агентов;
- активные каналы диалога и взаимодействия; социальная встроенность;
- инновационность [1].

Перечисленные определения понятия «кластер» и основные его характеристики не позволяют определить принципиальную экономическую сущность кластера, которая отличает его от всех других форм экономического взаимодействия экономических субъектов (консорциумов, концернов, холдингов, сетей, стратегических альянсов, бизнес-инкубаторов, логистических центров, финансово-промышленных групп и т. д.).

К сущностным элементам, специфицирующим понятие «кластер», следует отнести, во-первых, «прикрепленность» кластера к определенному региону; во-вторых, многообразие экономических статусов участников кластера – это могут быть и коммерческие предприятия, и государственные учреждения, и общественные организации, и т. д. Следует согласиться с определением данного понятия «которое базируется на определении М. Портера, но уточняет его, акцентируя на отличии от других форм экономического взаимодействия. Кластер – это одна из форм взаимодействия экономических субъектов различных статусов, функционирующих в одном экономическом регионе и связанных между собой отношениями, в том числе, и рекомбинированной собственности, которая создается с целью достижения конкурентоспособности своих участников на глобальном рынке. Таким образом, именно отношения собственности автор, вслед за профессором Колумбийского университета (США) Д. Старком, считает тем экономическим механизмом, который создает и скрепляет реально действующие кластеры» [6].

На основе учета отношений собственности, как экономической основы кластера, и характеристики его с точки зрения принадлежности к технологическому укладу, на наш взгляд, можно выделить два основных типа кластеров – это индустриально- (промышленно) иерархический и инновационно-сетевой кластеры. Их различают как организационно экономическая форма, так и экономическая основа. Для индустриально- (промышленно) иерархического кластера характерна частная собственность и вертикально-иерархическая организация его структурных элементов. Для инновационно-сетевого кластера присущи плоская сетевая структура организации субъектов кластера и рекомбинированная собственность.

В данном случае под рекомбинированной собственностью понимается форма организационной гибкости, следуя которой авторы реагируют на неопределенность организационной среды посредством диверсификации своих активов, а также путем переопределения и рекомбинирования ресурсов. В своей крайней форме, это попытка сохранить и именовать

ресурсы, в отношении которых существует более одного стандарта обоснования и оценки использования. Взаимное наложение нескольких режимов собственности в условиях неопределенности не просто означает то, что несколько собственников пытаются по-разному использовать ресурсы фирмы, но скорее то, что эти несколько режимов собственности обеспечивают фирме несколько путей получения этих ресурсов [6].

Такая собственность характерна для наиболее продвинутых производств пятого технологического уклада. Технологической составляющей содержания данного уклада является: электронная промышленность; комплексная автоматизация производства, информационных технологий и коммуникаций; изготовление конструкционных материалов с данными свойствами; использование газа как основного энергоносителя; перевозка воздушным и трубопроводным транспортом; биотехнологии; геновая инженерия; космическая техника и т. д.

Структурным ядром данного уклада выступает постиндустриальная корпорация, которая отличается от традиционной индустриальной корпорации возникшей и утвердившейся в рамках второго и третьего технологических укладов. Характерной чертой индустриальной корпорации является ее способность обеспечивать развитие производства в условиях, когда работники не владеют средствами производства и не могут самостоятельно их использовать. Основу такой корпорации составляет частнокапиталистическая собственность.

Рост производительности труда в такой корпорации достигается благодаря организации массового производства. В современных условиях основным производственным ресурсом становится информация и знания, а потребление приобретает все более индивидуализированный характер. В этих условиях форма соединения рабочего с условиями труда меняется. Частнокапиталистическая собственность трансформируется в рекомбинированную собственность. Она представляет собой перекрестную собственность предприятия. Для нее присущи сложная взаимозависимость активов, нечеткое определение прав собственности, при этом экономические агенты не разделяют свои права на активы.

Такая собственность не дезагрегирована, она размыта. Отличительной чертой развития рекомбинированной собственности является ее развитие через два параллельных процесса: децентрализованную реорганизацию активов и централизованное управление пассивами. С одной стороны децентрализованная реорганизация воспроизводит взаимопересекающуюся сеть отношений собственности внутри предприятий, с другой – консолидация долговых обязательств, превращает частные долги в общественные обязательства. Эти два процесса взаимосвязаны. Столкновение конкурирующих принципов порождает организационную диверсификацию, это в свою очередь повышает адаптивные способности структур, основу которых составляет рекомбинированная собственность [6].

Рекомбинированная собственность вызвана к жизни рядом факторов, четко обозначившихся в последнее время. К ним следует отнести, прежде всего, изменившиеся качества самого работника, новые характеристики деятельности, организационные принципы, определяющие внутреннюю структуру компании и соподчиняемые составляющие ее элементы. Она является экономической основой сетевой структуры, характерной для данного уклада. В условиях сетевой экономики начинает действовать закон нарастающей предельной доходности и эффективно работает положительная обратная связь [7].

Среди принципов управления распространение получает принцип «модульной организации». Такая организация представляет собой совокупность мобильных групп, такая небольшая мобильная группа представляется наиболее адекватной формой взаимодействия творческих личностей. Для процесса работы, являющегося основной формой жизнедеятельности компании, присущ перенос акцента с отдельных производственных операций на процесс создания продукта в целом.

При этом главным является не столько модификация материального результата труда, сколько совершенствование процессов, обуславливающих его создание. В соответствии с этим

деятельность корпорации становится все более скоординированной с точки зрения единой общей цели, но все больше индивидуализированной с точки зрения формы вовлечения в нее конкретного работника.

В силу присущих изменений современные организации не просто становятся более гибкими, они превращаются в «виртуальные» системы сетей, в «сумму контрактов» между поставщиками, специалистами, потребителями и обществом в целом.

Так как организации становятся все более «невидимы» и «неосвязаемы», коренным образом меняется система управления. Исчезают традиционные возможности воздействия на сотрудников. Абсолютное большинство людей, работающих на корпорацию, не подчиняются больше непосредственным приказам руководства. Не структура, а отношения становятся источником власти. При этом собственно финансовые отношения играют все более подчиненную роль. Смысл действий, репутация, развитие компетенции, удовлетворенность – вот тот язык, на котором разговаривают члены «виртуальных организаций».

ВЫВОДЫ

Основываясь на проведенном в статье анализе определений понятия «кластер», данных различными исследователями, выделен ряд основных элементов, позволяющих провести спецификацию кластеров. Во-первых, фирмы, входящие в кластер, обязательно взаимодействуют (прямо или косвенно). Кроме того, среди кластерных взаимосвязей большое значение имеют сетевые отношения, которые обуславливают получение дополнительного эффекта для задействованных в кластере сторон.

Вторым обязательным элементом любых кластеров является наличие географически близких групп взаимосвязанных компаний. Совместное местоположение компаний способствует формированию и увеличению преимуществ создания стоимости, определяющих эффективность сетевого взаимодействия фирм.

Однако, данных элементов недостаточно, чтобы преодолеть терминологическую путаницу в определении понятия «кластер». При анализе данного понятия необходимо применять генетический подход, предполагающий анализ данного явления с учетом его соотносительности с технологическими укладами, которые различаются по уровню развития. С учетом данного подхода следует выделить два основных типа кластеров: индустриально- (промышленно) иерархический и инновационно-сетевой кластеры.

Закономерным является тот факт, что концепция кластеров была разработана в условиях утверждения пятого технологического уклада в передовых наиболее развитых странах, когда кластер «получил» себе адекватную организационную структуру и экономическое основание в виде плоской сетевой структуры и рекомбинированной собственности, что является третьим и четвертым элементами, позволяющими классифицировать кластеры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 74–81.
2. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку : навч. посіб / Д. М. Стеченко. – К. : Вища шк., 2002. – 254 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
4. Прайс В. Концептуальні підходи до формування кластерів на Хмельниччині / В. Прайс // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 25–26.
5. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров [Электронный ресурс] / А. А. Мигранян. – Режим доступа : <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.
6. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма / Д. Старк // Вопросы экономики. – 1996. – № 6. – С. 4–26.
7. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 82–88.