

Экономика и управление. – 2011. – № 2. – С. 16–20.

3. Время собирать малые нефтяные компании? // Экономика и финансы. Аналитика [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.english.nftegaz.ru/analysis/view/7416

4. Модернизация российской экономики: структурный потенциал [Текст] / отв. ред. Н.И. Иванова, науч. рук. Ю.В. Куренков. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 228 с.

5. Итоги развития округа [Электронный ресурс] / Официальный веб-сайт органов государственной

власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. – Режим доступа: http://admhmao.ru/power/pravit/otchet_2010.htm

6. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра в цифрах, 2009 год [Текст] : стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по ХМАО – Югре. – 193 с.

7. Медовников, Д. Рождение национальной инновационной системы [Текст] / Д. Медовников, С. Розмирович, Т. Оганесян // Эксперт. – 2010. – № 36. – С. 36–46.

УДК 332

Е.Г. Карпова

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

Начало нового тысячелетия ознаменовано переходом практически всех стран мира к рыночной экономике, что позволило вовлечь их во всемирную торгово-экономическую и финансово-производственную систему. В условиях глобализации экономики и усиления международной конкуренции проблема конкурентоспособности страны за мировые рынки сбыта выходит на первое место. Отличие современной парадигмы управления конкурентоспособности заключается в смене отраслевой формы организации экономики новой, базирующейся на использовании преимуществ специализации и кооперации.

Мировой опыт показал, что эффективной формой межотраслевой интеграции являются экономические кластеры. За время своего существования теория кластеров претерпела ряд изменений и интерпретаций. Сегодня в научной литературе можно встретить огромное количество теоретических и практических исследований в данной области, однако до сих пор нет единого подхода к определению термина «экономический кластер» и его общей структуры.

В XIX в. изучением производств, сосредоточенных в определенных местностях, занимался

английский экономист А. Маршалл. Он впервые обратил внимание на причины их локализации, к которым относил природные условия и наличие спроса [1]. Согласно его теории возникновение основного производства ведет за собой появление вспомогательных, снабжающих основное производство инструментами, материалами и сырьем с целью минимизировать издержки. А. Маршалл выявил прообраз синергетического эффекта, получаемый благодаря свободному доступу к поставщикам, наличию рынка квалифицированной рабочей силы и взаимосвязи между предприятиями.

Согласно мнению шведского ученого Е. Дахмена образование кластеров происходит в «блоках развития». Основу развития конкурентного успеха составляет наличие связи между способностью одного сектора развиваться и способностью обеспечивать прогресс в другом, т. е. имеет место поэтапное развитие экономических блоков. В итоге происходит общее прогрессивное развитие и формирование конкурентных преимуществ.

С. Розенфельд, рассматривая региональный кластер, особое значение придавал наличию производственных транзакций, взаимодейст-



вию и коммуникационным связям между предприятиями. Географическая концентрация родственных фирм может именоваться кластером только тогда, считал он, когда присутствуют эффективные коммуникационные каналы и связи.

Лауреат Нобелевской премии 2008 г. по экономике П. Кругман предложил теорию международной торговли и новой экономической географии. При изучении поведения производителя он акцентирует внимание на том, что в целях снижения производственных и транспортных издержек производитель стремится к концентрации производства как можно ближе к регионам, обладающим максимально емкими рынками.

П. Кругман вводит понятие «ядро», в котором, по его мнению, концентрируются производства, а также капитал и человеческие ресурсы. Таким образом происходит концентрация экономической и инновационной активности в пространстве, что способствует созданию условий для устойчивого экономического роста в регионах.

Наиболее полно и четко кластерная теория была описана профессором Гарвардской школы бизнеса М. Портером. Им была предложена концепция национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики, в которой ключевая роль в создании конкурентных преимуществ отводится экономическим кластерам. М. Портеру принадлежит базовое определение кластера. «Кластер – это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодействующих друг друга» [2, с. 207].

Согласно теории М. Портера конкурентоспособность фирм в рамках одной страны зависит от следующих четырех факторов, сгруппированных в так называемом ромбе конкурентных преимуществ Портера. К ним относятся следующие:

1. *Условия для факторов производства.* Факторы производства включают как материальные активы, так и законодательные, кадровые, информационные, образовательные ресурсы. Без

факторов производства невозможно существование кластера, а их производительность напрямую влияет на его конкурентоспособность.

2. *Контекст для стратегии фирмы и соперничества.* Данный фактор показывает, каким образом сеть компаний приспосабливается к требованиям рынка, степени конкуренции, существующим барьерам входа/выхода на рынок, структуре законов, финансов, рабочей силы, общепринятым стратегиям конкуренции, системе менеджмента и пр.

3. *Состояние спроса.* Оценка данного фактора необходима как с точки зрения количественных, так и качественных характеристик. Важно стимулировать развитие внутренних рынков и местный спрос, так как именно он является основной движущей силой развития кластера.

4. *Родственные и поддерживающие отрасли.* На развитие кластера большое влияние оказывают связи и уровень сотрудничества между участниками кластера. Чем больше конкурентоспособных местных поставщиков и родственных отраслей, тем больше возможностей для повышения качества продукции и снижения уровня цен.

Согласно М. Портеру кластеры могут находиться в рамках государства, региона, города или даже соседствующих стран. Однако его пространственные размеры должны определяться теми границами, в рамках которых возможен эффективный материальный, информационный, транзакционный обмен.

Американский ученый М. Энрайт исследовал региональные различия в конкурентоспособности внутри страны и географический масштаб конкурентного преимущества. Согласно его теории конкурентные преимущества создаются на региональном уровне, а не на национальном или международном. При этом главную роль играют исторические предпосылки развития, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования [3, с. 80]. По итогам исследования М. Энрайт сделал вывод о существовании регионального кластера, который представляет собой промышленный кластер, в котором фирмы-участники кластера находятся в тесном соседстве друг с другом [4, р. 191].

Российские ученые в своих теоретических исследованиях главным образом опираются на международный опыт. Они адаптируют кластерные теории и уточняют понятийный аппарат с учетом особенностей российской экономики.

И.В. Пилипенко исследовал этапы развития теории конкурентоспособности стран и регионов, выделив при этом три школы – американскую, британскую и скандинавскую [5, с. 165]. Особое внимание он уделил изучению отличий территориально-производственных комплексов (ТПК), существовавших в условиях плановой экономики в СССР, от кластерной формы кооперации, свойственной рыночной экономике. ТПК создавались директивным путем с целью снижения издержек производства на государственных предприятиях и рационального использования природных ресурсов, в то время как кластеры возникают самостоятельно под влиянием действия рыночных сил и исходя из принципа максимизации прибыли. ТПК формировались на неосвоенных территориях с целью их развития. Кластерам свойственно базирование в крупных, освоенных районах в благоприятных условиях. Специализация кластеров происходит преимущественно в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг с ориентацией на потребителя. ТПК создавались преимущественно в отраслях тяжелого машиностроения, сырьевых отраслях, с ориентацией главным образом на производителя.

А.А. Мигранян определял кластер как «сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют “золотое сечение” всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках» [6]. Кластеры играют роль «точек роста» внутреннего рынка и являются основой для международного развития.

Рассмотренные теории имеют и общие черты и отличия. Различия в теориях главным образом заключаются во взглядах на роль экономических кластеров и цели их существования.

На основе анализа кластерных теорий можно выделить следующие общие признаки экономических кластеров:

- участники кластера концентрируются в рамках определенной ограниченной географической территории, обладающей особыми конкурентными преимуществами;
- все участники кластера объединены производственно-технологическими связями с целью производства продукции/оказания услуг, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках;
- в кластере присутствуют как конкуренция, так и кооперация;
- присутствие эффективных каналов коммуникации и обмена информацией;
- наличие синергетического эффекта, при котором потенциал кластера выше суммы потенциалов его отдельных составляющих;
- присутствие компаний-лидеров, способствующих привлечению поддерживающих и обслуживающих предприятий;
- большая доля средних и малых предприятий, способствующих гибкости кластерного образования;
- наличие инновационной и научной составляющей, благодаря присутствию научно-исследовательских и образовательных учреждений и организаций, а также их кооперации с представителями бизнеса.

При значительном количестве кластерных теорий до сих пор не существует единого общепринятого определения понятия «кластер». Это приводит к тому, что один и тот же термин обозначает различные экономические образования и явления. Следовательно, необходимо провести уточнение понятийного аппарата и прийти к единому определению.

Американский ученый М. Энрайт предложил следующее определение: «Региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства» [7].

Из определения шведского ученого Е. Дахмена следует, что кластер – это совокупность секторов или «блоков развития» экономики, где основой развития является наличие связи между

способностью одного сектора развиваться и обеспечивать прогресс в другом [8].

С. Розенфельд определяет экономический кластер как «географически ограниченную концентрацию подобных, связанных или дополнительных фирм, с активными каналами для деловых сделок, инфраструктурой, трудовым рынком и услугами, которая может получить, как выгоду от общих возможностей, так и общие риски» [9].

Анализ понятийного аппарата показал отсутствие единого подхода к определению термина «экономический кластер». Каждый автор дает определение кластеру сквозь призму своей теории. Например, М. Портер и М. Энрайт рассматривают кластеры в контексте теории конкурентных преимуществ регионов и позиций компаний на международном рынке, Е. Дахмен и С. Розенфельд акцентируют внимание на взаимосвязях между участниками кластера.

С опорой на анализ кластерных теорий и подходов к понятию «экономический кластер» предлагается характеризовать его как группу взаимосвязанных предприятий и организаций, действующих в определенной сфере и в рамках определенной географической территории, сочетающих внутреннюю конкуренцию и кооперационное взаимодействие в целях обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции/услуг на внутреннем и внешнем рынках.

По своей сущности кластер – это сетевая структура, которая может включать как большое, так и малое количество предприятий и организаций, также различающихся по своим размерам [10]. Среди общих составных частей кластера можно выделить следующие:

- ядро кластера – как правило, им являются ключевые товары/услуги;
- крупные предприятия или концентрация родственных предприятий, непосредственно занятых в производстве ключевых товаров/услуг;
- поддерживающие отрасли;
- поставщики специализированных услуг;
- образовательные и научно-исследовательские учреждения;
- инфраструктура – производственная, информационно-коммуникационная, непроизводственная/социальная;

– взаимосвязи и кооперация между всеми элементами кластера, в том числе и с органами государственной власти.

На основе указанных выше составных частей можно предложить следующую общую модель экономического кластера (см. рисунок).

Новизна данной модели заключается в следующем.

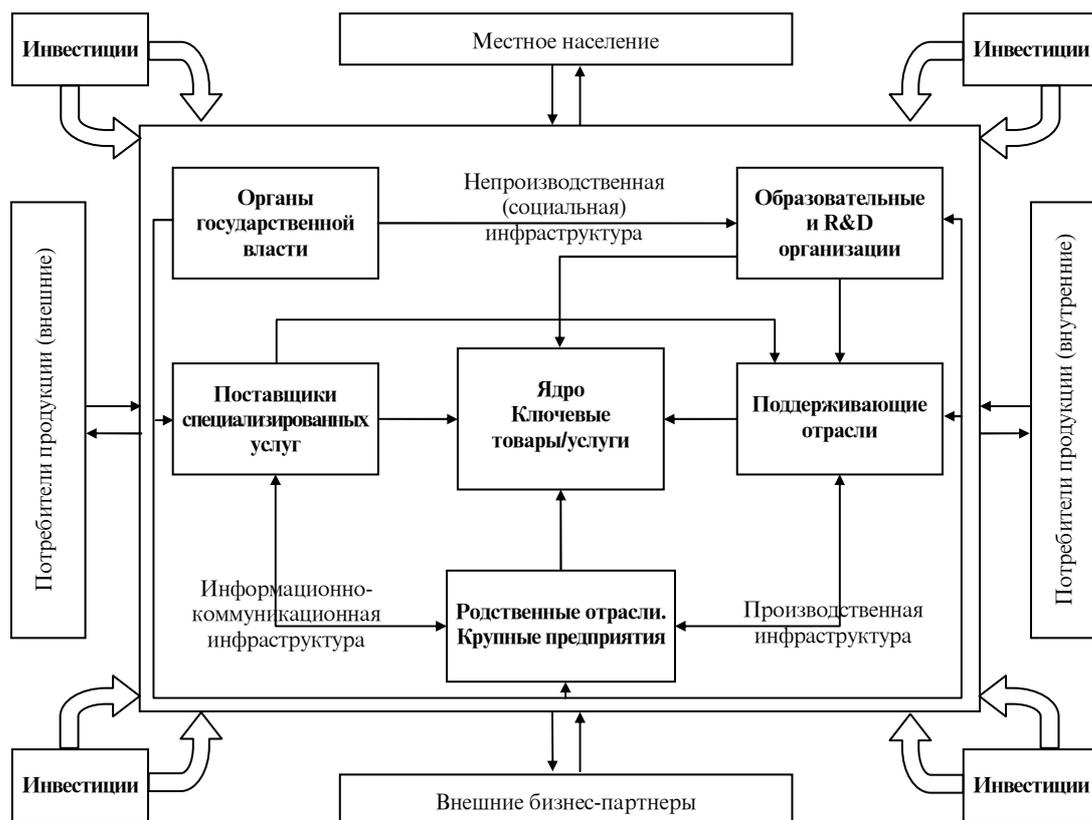
1. Потребители разделены на две группы: внешние и внутренние. Это позволит оценить конкурентоспособность кластера как на внешнем, так и на внутреннем рынке, а также определить степень его социально-экономического влияния и эффективность.

2. Выделено три вида инфраструктуры – производственная, информационно-коммуникационная и непроизводственная/ социальная.

В зависимости от вида экономического кластера превалирует значение того или иного вида инфраструктуры. Производственная инфраструктура наиболее важна в сфере материального производства и включает железные и автомобильные дороги, энергетические сети, водоснабжение, канализацию и пр. Как правило, наличие производственной инфраструктуры играет ключевую роль при выборе местоположения кластера.

Информационно-коммуникационная инфраструктура обеспечивает доступ к информационным ресурсам. К ней относятся совокупность информационных центров, банков данных и знаний, систем связи, центров управления, аппаратно-программных средств и технологий обеспечения сбора, хранения, обработки и передачи информации. Данная инфраструктура имеет большое значение для всех типов экономических кластеров, так как предоставляет средства для эффективной коммуникации между всеми участниками кластера, доступ к инновациям и нововведениям, обеспечивает оперативный обмен информацией.

Непроизводственная, или социальная, инфраструктура опосредованно связана с процессом производства. Она включает учреждения образования (школы, вузы и пр.) и науки, организации здравоохранения, культуры, бытового обслуживания и пр. Данная инфраструктура призвана удовлетворять потребности людей,



Общая модель экономического кластера

гарантировать необходимый уровень и качество жизни, а также обеспечивать подготовку кадров.

Степень значимости того или иного типа инфраструктуры зависит от вида экономического кластера. Например, для производственно-технологических кластеров основное значение приобретает производственная инфраструктура, так как она обслуживает материальное производство. В случае инновационных кластеров возрастает значение непроизводственной инфраструктуры, особенно в части подготовки высококвалифицированных кадров и осуществления научно-исследовательской деятельности.

3. Пользователями вышеназванных инфраструктур являются все участники экономического кластера. Так как участников кластера может быть достаточно много, то и их инвестиции в создание и развитие инфраструктуры будут минимальными при максимальной выгоде от использования общих благ.

4. Сосредоточение деловой активности в рамках кластера способствует повышению инвестиционной привлекательности региона базирования кластера. Приток инвестиций извне осуществляется в кластерную структуру в целом, т. е. во все ее составляющие, в том числе и инфраструктуру.

5. Отмечено влияние кластерной структуры на местное население. Располагаясь в определенном регионе, экономические кластеры оказывают влияние на местное население как с точки зрения улучшения общей экономической ситуации и увеличения материальных благ и услуг, так и с позиции развития человеческого потенциала. Оценка влияния на местное население может проводиться по таким показателям, как рост продолжительности жизни, повышение уровня образования и дохода, снижение уровня безработицы и пр.

6. Сделан акцент на взаимодействии участников кластера с бизнес-партнерами из внешней

среды. Функционирование кластера происходит при сотрудничестве с внешними бизнес-партнерами. Кластеры дают преимущества кооперации с внешними партнерами на более выгодных условиях как за счет объемов, так и за счет имиджа всей структуры в целом.

Приведенная здесь модель является общей для экономических кластеров. Структура каждого конкретного кластера (составные части, размер, количество участников и пр.) зависит от его направленности, а также специфики продуктов/услуг, находящихся в его ядре.

В результате проведенного анализа кластерных теорий, уточнения понятийного аппарата и описания общей структуры экономического кластера можно сделать вывод, что кластер целесообразно рассматривать как экономическую и организационную форму межотраслевой народнохозяйственной системы. Основным преимуществом применения кластерного подхода в региональном развитии является то, что он придает высокую значимость микроэкономической составляющей, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Маршалл, А.** Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – В 3-х т. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – 594 с.
2. **Портер, М.** Конкуренция [Текст] / М. Портер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 495 с.
3. **Пилипенко, И.В.** Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы [Текст] / И.В. Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
4. **Enright, M.J.** Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda [Text] / M.J. Enright; in U.H. Staber, N.V. Schaefer and B. Sharma (eds), Business Networks: Prospects for Regional Development. – Berlin: Walter de Gruyter & Co. – P. 190–213.
5. **Пилипенко, И.В.** Конкурентоспособность страны и развитие пространственных форм организации производства в регионах России [Текст] / И.В. Пилипенко // VII Сократические чтения «Август Лёш как философ экономического пространства (к столетию со дня рождения)»: сб. докл. / под ред. В.А. Шупера. – М.: Эслан, 2007. – С. 160–199.
6. **Миграян, А.А.** Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Текст] / А.А. Миграян // Вестник Киргизско-Российского славянского ун-та. – 2002. – № 3.
7. **Enright, M.** The Geographical Scope of Competitive Advantage [Text] / M.J. Enright; // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/ van Hoof. – Utrecht, 1993. – P. 87–102.
8. **Dahmen, E.** Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919–1939 [Текст] / E. Dahmen. – Stockholm, 1950.
9. **Rosenfeld, S.A.** Bringing business clusters into the mainstream of economic development [Text] / S.A. Rosenfeld // European planning studies. – 1997. – № 5. – P. 3–23.
10. **Бабкин, А.В.** Кластерная политика в структуре инновационной экономики регионов российского Севера [Текст] / А.В. Бабкин, Н.Е. Егоров // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия: Экономические науки. – 2010. – № 1 (92). – С. 64–67.