

ВНУТРИКЛАСТЕРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© 2013 Бондаренко Вера Николаевна
Институт экономики Российской академии наук
117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32
E-mail: Vera.N.Bondarenko@gmail.com

Вводится понятие “внутрикластерное взаимодействие”, выявленное в ходе анализа деятельности российского промышленного кластера, а также анализируются различные аспекты его проявления в практике деятельности.

Ключевые слова: внутрикластерное взаимодействие, кластер, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, механизмы формирования связей.

Конкуренция между компаниями в настоящее время все чаще выражается противостоянием не ресурсов, а стратегий, основные усилия направлены на формирование ключевых компетенций и развитие своих динамических способностей. А главную роль в конкуренции кластеров играют инновационный потенциал, способность постоянно развиваться, обновлять свою структуру и диверсифицировать деятельность в продуктивном и географическом плане в результате изменений внешней среды¹.

“Промышленно-инновационный кластер” в современном европейском бизнес-сообществе признан наиболее эффективным вариантом развития компаний и отраслей, а также является инструментом, с помощью которого возможно сравнить конкурентоспособность экономик различных стран мира. Термин берет начало с концепции Майкла Портера, профессора Гарвардской школы бизнеса, автора теории конкурентных преимуществ, посвященной промышленной структуре развитых стран².

М. Портер считает, что появление кластеров определяется историческими условиями, сложившимися в конкретном регионе, следовательно, кластер требует исторического развития рынка. Также кластеры могут создаваться в результате необычного или повышенного местного (территориального) спроса, из одной или нескольких новаторских компаний, по прочим причинам.

Кластерный подход на современном этапе экономического развития страны требует изменения содержания экономической политики государства. Причем действия органов власти должны касаться не поддержки отдельных организаций и отраслей, а должны быть направлены на создание условий для развития отношений между поставщиками и потребителями, производителями и правительственными

институтами и т.д. Это может повлечь перестройку аппарата управления, изменение стратегии местных властей, предоставление иной информации: о состоянии экономики на уровне отдельных регионов, рынков и компаний.

Теория кластеров стала общепризнанной, а кластерная модель Портера применяется во всем мире при разработке экономической политики, становится способом повышения конкурентоспособности экономики предприятия, региона или страны в целом. Как отмечает В. Осипов, “кластер представляет собой группу географически близко расположенных, технологически взаимозависимых и (или) взаимосвязанных фирм и организаций, функционирующих в определенной отрасли, характеризующихся общими интересами и дополняющих деятельность друг друга при производстве продуктов”³. Имеются в литературе и иные определения: “Кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний (поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций), объединенных и взаимодополняющих друг друга для достижения конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества друг друга и отдельных компаний, и кластера в целом”⁴. Надо отметить, что оба подхода обоснованы и вполне отражают реальную сущность кластеров.

Кластеры позволяют каждой из участвующих фирм повышать свою конкурентоспособность за счет более эффективного и экономного достижения долгосрочных целей, оптимального использования совместных ресурсов и минимизации транзакционных издержек.

“Это позволяет за счет включения фирмы в многоуровневый экономический механизм совместное с потребителем создание ценности, дает более высокую и долгосрочную эффективность, чем у других фирм-конкурентов, не являющихся участниками такого механизма”⁵.

Если сравнивать с обычными формами взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, то кластерное взаимодействие характеризуется следующими особенностями:

- 1) крупное предприятие-лидер, определяющее долгосрочную стратегию всей системы;
- 2) территориальная локализация участников кластерной системы;
- 3) устойчивость хозяйственных связей участников кластерной системы (для большинства участников связи должны иметь доминирующее значение).

Все вышесказанное позволяет предложить следующее определение: кластер - это реально существующее экономическое образование на определенной территории, которое включает в себя предприятие стержневой, вспомогательной и обслуживающей отраслей, интеграционно взаимодействующих с помощью товарно-конкурентного механизма на взаимовыгодных условиях и направленных на повышение конкурентоспособности всего кластера, а также входящих в него организаций.

М. Портер в своей книге “Конкурентная стратегия”⁶ определил пять факторов конкурентного преимущества, определяющих конкуренцию в отрасли:

- 1) соперничество между имеющимися конкурентами;
- 2) угроза со стороны вновь образовавшихся компаний-конкурентов;
- 3) власть покупателей;
- 4) власть поставщиков;
- 5) угроза появления заменителей товаров и услуг.

В ходе анализа исторически сложившегося индустриального кластера Группы компаний “Тяжмаш”⁷ нами были рассмотрены механизмы создания и налаживания внутренних связей, т.е. внутренняя среда как фактор конкурентоспособности кластера, слаженная или, наоборот, разрозненная работа внутренних подразделений, составных частей кластера, отдельных людей как еще один способ повысить конкурентоспособность кластера.

Выяснилось, что главным двигателем кластерообразования выступает вовсе не связь с поставщиками или подрядчиками, хотя она стратегичес-

ки важна для каждого предприятия - участника кластера. Оказалось, что экономический механизм образования связи внутри кластера хотя и обладает рядом особенностей, но тем не менее, по сути, выступает фактором конкурентоспособности, так как от него зависит, будет ли сформирован кластер и насколько он вообще конкурентен по сравнению с предприятиями или кластерами, производящими сходные продукты. Внутрикластерное взаимодействие - это уникальный филигранный механизм, включающий ряд неформальных договоренностей о способах ведения бизнеса в части технологических процессов, а также письменных соглашений о способах и сроках поставок полуфабрикатов по технологической цепочке.

Таким образом, выявлен и определен, наравне с пятью факторами конкурентоспособности, шестой присущий кластерам фактор конкурентного преимущества кластера - *внутрикластерное взаимодействие* - экономические механизмы формирования взаимоотношений элементов кластеров как ключевой фактор успешной деятельности кластера.

Образовавшийся по инициативе участников кластер предприятий, на наш взгляд, является самым сильным типом с точки зрения жизнеспособности. Задавая различные параметры, возможно с помощью кластерного анализа попробовать выявить уже сформировавшуюся квазиинтегрированную структуру в виде кластера предприятий.

Удачная кластерная стратегия предприятий возможна даже в том случае, если руководители и сотрудники малых фирм до момента образования кластера или вступления в него не находились в деловых отношениях. Ключевым элементом создания кластеров является достаточный уровень доверия между его участниками, который возможно достичь путем взаимной договоренности и гарантии по рискам.

Социальная группа - это связующее звено между человеком и обществом. Посредством деятельности индивид знакомится с преобладающими в обществе ценностями, осознает цели и пути его развития. Именно в пределах социальных групп проявляется общественная активность индивида. Трудовые группы характеризуются наличием *четкой внутренней структуры*, ориентированностью деятельности на достижение определенной цели. Наличие перечисленных выше характеристик позволяет сделать вывод, что трудовые группы функционируют в виде организаций.

Человеческие ресурсы в настоящее время становятся наиболее важными в достижении высокого уровня конкурентоспособности предприятий и их стратегического развития, но при этом они являются самыми сложными и неадекватными с точки зрения использования.

Вывод строится на том, что основоположник всего - стержневое предприятие (производство), а кластер сложился вокруг него исторически как огромная воронка (в положительном смысле), образовавшаяся в регионе, сам создал вокруг себя благоприятную инфраструктуру, работающую на его благо (в коммерческом смысле: на его прибыль и повышение конкурентоспособности). Инструментом решения задачи выявления резервов повышения эффективности в деятельности кластера может выступать функционально-стоимостный анализ, так как «каждый продукт, объект и т.д. существует и вырабатывается для того, чтобы удовлетворять определенные потребности, т.е. выполнять определенные функции»⁸.

Необходимо отметить ряд факторов, которые позволяют выявить эффект внутрикластерного взаимодействия. Как мы отметили ранее, внутрикластерное взаимодействие проявляется в двух разных позициях. Первая позиция - это неформальные связи, устные договоренности как на уровне руководителей предприятий-участников кластеров, так и на уровне руководителей структурных подразделений (бухгалтерия, производство, склад, сбыт и т.д.). Неформальные связи также можно подразделить на две подгруппы: ведущие (преддоговорные стадии) к заключению формального соглашения и не предусматривающие таких соглашений. Преддоговорные связи выражаются в том, что договаривающиеся стороны (обычно на уровне лиц, принимающих решение) согласуют условия той или иной сделки или способа совместного выполнения сделки на подрядной основе. Неформальные связи, не предусматривающие подписания формальных соглашений в будущем, значительно сложнее, но именно в них кроется специфика образования кластера в российских условиях.

Мы привели модельную ситуацию таких неформальных соглашений. Это упрощенная ситуация. Теперь представим себе, что речь идет не о листе металла, а о способе. В процессе согласования технологического исполнения заказа конечному потребителю договаривающиеся стороны согласовывают весь технологический цикл: кто, кому, как, когда и в каком виде поставляет полуфабрикаты, здесь обсуждается и размер партии, и условия ее доставки, упа-

ковки, контроля количественного и качественного, и множество других вопросов. Зная, что предприятия - участники кластера тесно связаны рамками технологического цикла, они вынуждены доверять друг другу, они вынуждены договариваться.

Именно в указанных факторах (доверии и договоре) кроется исследуемое нами внутрикластерное взаимодействие. Организации, не связанные кластерными «узами», не имеют такого рвения к доверию и договору. Ими движет иной фактор - прибыль и ее максимизация, где их поджидает соседствующий с ними риск предпринимательской деятельности. Как отмечает профессор Т.М. Рогоуленко, методом получения аудиторских доказательств является устный опрос в ходе получения ответов на вопросник аудитора по предварительной оценке состояния учета⁹. То есть фактор доверия сам по себе активно используется в деятельности предприятия, но не в контексте налаживания партнерских отношений. Фактор внутрикластерного сотрудничества, таким образом, выступает фактором конкурентоспособности кластера.

Именно фактор сотрудничества как следствие необходимости договариваться в российских условиях становится системообразующим для внутрикластерного взаимодействия.

¹ *Конина Н.Ю.* Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире. М., 2012. С. 368.

² *Меньшенина И.Г., Капустина Л.М.* Кластерообразование в региональной экономике : монография / Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург, 2008. С. 154.

³ *Осинов В.С.* Кластеры как инструмент экономической политики государства // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 87.

⁴ *Ферова И.С.* Кластерные принципы организации производственного взаимодействия // Современная экономика: проблемы и решения. Красноярск, 2004. № 2.

⁵ *Осинов В.С.* Многоуровневые экономические механизмы совместного создания ценности в воспроизводственном процессе // Вопросы экономики и права. 2012. № 12. С. 89-92.

⁶ *Портер М.* Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов. М., 2007. С. 453.

⁷ URL: <http://www.tyazhmash.com/about.shtml>.

⁸ *Осинов В.С.* Операционный менеджмент : монография / Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. Ин-т повышения квалификации гос. служащих. М., 2003. С. 40.

⁹ *Рогоуленко Т.М.* Внутренний аудит материальных ресурсов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. Т. 3. № 3. С. 235-243.