

**КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Во многих динамично развивающихся странах, где взвешенная государственная политика поддержки предпринимательства направлена на достижение социально-экономического роста, постепенно происходит процесс активного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий. Причем в различных странах с рыночной экономикой обнаружилась общая закономерность, проявившаяся в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий.

Этот феномен впервые был подробно изучен известным ученым М.Портером при исследовании условий развития и деятельности 100 наиболее конкурентоспособных группировок крупных, средних и множества малых предприятий, расположенных в различных странах мира. Такие группировки предприятий одной отрасли формируются потому, что одна или несколько крупных фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние и деловые связи на ближайшее окружение, постепенно создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей. В свою очередь, успехи такого окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности всех участников этой группировки компании. Такие образования и есть кластеры. Причем такая совокупность, сочетая свойства отдельных ее элементов в процессе их взаимодействия, приобретает новые качества, которые особенно ярко и разносторонне проявляются в кластерах, образованных субъектами экономической деятельности.

Таким образом, кластер - это сообщество экономически тесно связанных и близко расположенных фирм смежного профиля, взаимно способствующих общему развитию и росту конкурентоспособности друг друга. Преимущественно это неформальные объединения крупных лидирующих фирм с множеством средних и малых предприятий, создателей технологий, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, сосредоточенных на ограниченной территории и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продуктов и услуг.

Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации и субконтрактационных связей при активном деловом и информационном взаимодействии. Это способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей. В целом различаются три основных вида кластеров:

- кластеры с регионально ограниченной формой экономической деятельности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.);

- кластеры с вертикальными производственными связями в узких сферах деятельности, образованные вокруг головных фирм или сети основных предприятий, охватывающих процессы производства, поставки и сбыта;

- отраслевые кластеры в различных видах производства с высоким уровнем агрегации (например, «химический кластер») или на еще более высоком уровне агрегации (например, «аэрокосмический кластер»).

Новые отношения внутри кластера стимулируют инновационную деятельность, способствуют 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 ведут к разработке новых путей в обретении конкурентных преимуществ и порождают совершенно новые возможности. Множество предприятий в составе кластера в процессе развития взаимодействия и сближения интересов постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что благотворно влияет на рост их технического уровня и конкурентоспособности. В зависимости от уровня межфирменных связей в кластерах на различных этапах его формирования, в некоторых странах (например, в Финляндии) принята условная классификация кластеров по степени их развития. Так, в высшую категорию «сильных кластеров» попадают только структуры, обладающие устойчивыми конкурентными преимуществами и охватывающие важнейшие этапы производственного цикла, связанные активным и соревновательным взаимодействием всех участников производства и взаимной конкуренции. Для таких кластеров характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и связанных производств и специализированного сервиса, высокая внутренняя конкуренция, научно-исследовательский и инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций. «Устойчивые кластеры» характеризуются стабильным развитием в достижении максимального производственного потенциала, обеспечивающего значительные преимущества от объединения совместных усилий всех взаимосвязанных предприятий, при этом наблюдается активное внутрикластерное взаимодействие. «Потенциальные кластеры» представляют собой интенсивно развивающиеся фрагменты производственной и технологической общности различных предприятий. «Латентные кластерные структуры» обладают достаточно мощными объединяющими центрами и рядом малых и средних предприятий с еще не устоявшейся системой коммуникативных связей. В качестве показателей зрелости кластеров может быть наличие в них третейских судов, саморегулируемых общественных объединений, высокий уровень доверия и информационного обмена между участниками кластера.

Наличие кластеров позволяет национальным отраслям развивать и под-

держивать 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.

Повышенный экономический и инновационный потенциал кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных конкурентных преимуществ по отношению к предприятиям-смежникам, что заставляет поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и этим повысить конкурентоспособность. Обостренная конкуренция фирм кластера на внутреннем рынке и за рубежом выливается в совместную экспансию фирмы кластера благодаря тесному взаимодействию становятся носителями одной и той же коммерческой идеи, обеспечивающей преимущественное положение на внутренних и внешних рынках. Это, например, повышение использования знаний или создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров с целью повышения конкурентоспособности и освоения новых рыночных ниш.

Однако, тесное сотрудничество членов кластера несет в себе определенную опасность утраты самостоятельности и способности к активному поведению на рынке, сопровождаемых ослаблением темпов освоения новых товаров, технологий и услуг. Во избежание этого используются кластерные стратегии, которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. При этом усилия

концентрируются на поддержке существующих кластеров создании новых кластеров и сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. В наиболее явной форме осуществляют подобную стратегию такие страны, как Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Канада, Нидерланды, Финляндия, Франция и др. Например, в Германии и Великобритании действуют программы создания биотехнологических кластеров на базе регионального размещения фирм. В Норвегии правительство стимулирует создание кластеров, укрепляя сотрудничество между фирмами, специализирующимися в сфере морских промыслов. В Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования. Тесное взаимодействие фирм финского лесопромышленного кластера в распространении знаний обеспечивает им конкурентные преимущества перед основными торговыми соперниками, благодаря чему Финляндия, имея 0,5% мировых запасов древесины, обеспечивает 10% мирового экспорта продуктов лесопереработки, в том числе 25% качественной бумаги.

Специалисты выделяют семь основных характерных особенностей кластеров, комбинации которых в той или иной мере свойственны любому из них:

- географическая, когда построение кластеров четко связано с определенной территорией, начиная от местных кластеров (плодоконсервный) до подлинно глобальных, например, аэрокосмический кластер,

- горизонтальная, когда несколько отраслей/секторов могут входить на равных правах в более крупный кластер,

- вертикальная, характеризует кластеры с иерархической связью смежных этапов производственного или инновационного процесса,

- латеральная, отражает объединение в кластер разных секторов одной отрасли, которые обеспечивают экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым возможностям,

- технологическая, отражает совокупность производств, связанных одной и той же технологией,

- фокусная, представляет кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра - лидирующего крупного предприятия, НИИ или университета,

- качественная, определяет кластер фирм, совершенствующихся во всех сферах взаимодействия, способствуя повышению конкурентоспособности каждого члена и тем усиливая экономическое положение всего сообщества.

Центром кластера чаще всего бывают одна или несколько независимых мощных компаний, между которыми сохраняются конкурентные отношения, что существенно отличает кластер от картеля или финансово-промышленной группы. Кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, в т.ч. вспомогательного, обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям смежных производств, оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для небольших фирм, в том числе с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генераторами

конкурентных преимуществ.

Кластер дает работу множеству мелких фирм - поставщиков простых комплектующих, соединяя в себе только лучшие предприятия, обладающие международной конкурентоспособностью. В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией о потребностях в технике, технологиях и услугах между производителями, поставщиками, покупателями и родственными отраслями. Взаимный обмен информацией ставит в выгодные условия все фирмы кластера в их общей конкурентной борьбе с соперниками, но не снимает их озабоченность собственным положением на рынке. Поэтому наличие внутренней конкуренции между предприятиями кластера может негативно повлиять на обмен информацией. С другой стороны, взаимообмену информацией между фирмами внутри кластера способствует совпадение целей, координация и совместимость интересов горизонтально и вертикально связанных фирм, а также неформальные отношения отдельных специалистов и руководителей, их совместное участие в научных сообществах и ассоциациях, территориальная близость, нормы деловой этики, а так же стремление к установлению длительных и прочных взаимоотношений.

Фирмы-конкуренты из отраслей, имеющих международный успех, а иногда и целые кластеры располагаются в одном городе или районе. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективности и специализации производства. Однако еще более важным является влияние географической концентрации на совершенствование производственных процессов и внедрение новшеств внутри кластера. Малые предприятия в составе кластера являются особыми субъектами рынка, которые выступают не как отдельные предприятия, а как элементы объединенной группы предприятий и потому их эффективность оценивается, как с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия.

Результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться как объемом его доли в выпуске общей продукции (которая может достигать 30%), так и показателями самого кластера (прибыльность, восприимчивость к инновациям, конкурентоспособность и т.п.).

Эффективность кластера проявляется в экономическом росте, в сохранении рабочих мест, расширении налоговой базы, в увеличении экспорта и привлечении иностранных инвестиций. Поэтому власти разных уровней зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластеров предприятий, поскольку они стимулируют социально-экономическое развитие мест расположения, прилежащих территорий и целых регионов.

США раньше других стран, начали заниматься вопросами развития региональных экономик с использованием кластерного подхода. Такие штаты как Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Северная Каролина, Огайо, Орегон и Вашингтон приняли ряд соответствующих программ развития регионов и стали лидерами в создании кластеров. В штатах создаются комиссии по инициированию создания кластеров на основе аналитических заключений и рекомендаций, выполняемых научными центрами и уни-

верситетами. Комиссии определяют участников будущих кластеров, помогают им преодолевать возникающие организационные и финансовые трудности, а так же способствуют укреплению и развитию уже созданных кластеров. Для этих целей, обычно первоначальный капитал выделяется администрациями штатов, затем привлекаются средства частных компаний. Поскольку единой модели не существует, чтобы определить необходимую и целесообразную структуру формирующегося кластера в США ведутся обширные и глубокие исследования кластерных комплексов. Сотни городов и территорий разработали свои кластерные стратегии. Характерным для американских кластеров является то, что, их деятельность основана на принципах партнерства и ориентирована на коммерциализацию НИОКР и инновационную деятельность в целях достижения глобальной конкурентоспособности. Ярким примером стремительно развивающегося кластера, обладающего глобальной конкурентоспособностью, является «Силиконовая долина», где занято 2,5 млн. человек, а капиталовложения в венчурные предприятия с 1991 г выросли почти в 35 раз, достигнув 69 млрд. долларов в 2001 г и тенденция к возрастанию инвестиций в этот кластер продолжается.

Институт региональных исследований США рассмотрел проблемы национальной экономики через призму существующих кластерных объединений, при этом определялась интенсивность связей между отраслями, видами деятельности и группами кластеров. Было выделено 23 производственные кластерные группы, объединенные в 4 блока, в которых было представлено от 5 до 116 видов деятельности. Эти блоки кластеров объединяли от 82 до 102 тыс. предприятий с общим количеством занятых от 38 тыс. до 4,5 млн. человек, которые обеспечивали создание добавочной стоимости на сумму от \$4,5 млрд. до \$324 млрд.

В Японии еще в 1983 г. была принята концепцию развития технополисов и последующий опыт показал, что темпы их экономического роста значительно превышают средние показатели по стране. Сначала было создано более 100 технопарков, обеспечивших образование исследовательских комплексов, которые способствовали быстрому развитию деловых и научно-технических связей. Технопарки становились центрами взаимодействия образования и науки с промышленностью при активной государственной поддержке на различных уровнях власти и являясь основой создания будущих кластеров. В 1998 г. были организованы региональные центры консолидации усилий промышленности, университетов и правительства, направленных на поиск наиболее привлекательных проектов высокой социально-экономической значимости для развития регионов или отдельных территорий. Эти центры также занимались вопросами координации и развития совместных исследований для производства конкурентоспособной продукции осуществляли техническое консультирование, занимались обучением и повышением квалификации предпринимателей и специалистов. Кроме того, большое внимание уделялось организации деловых встреч всех заинтересованных сторон для создания различных объединений и кластеров, одновременно решались вопросы трансферта технологий с соблюдением патентных, лицензионных и автор-

ских прав.

Важным фактором стала государственная политика стимулирования развития связей между исследовательскими институтами и промышленным сектором путем упрощения в административного регулирования инновационных программ. Эта программа, выполняемая Австрийским институтом экономических исследований совместно с Национальным исследовательским центром была направлена на сбор и обработку необходимой информации с последующей выработкой рекомендаций по созданию кластеров, основанных на технологических новшествах и их влиянии на инновационную деятельность. Программа включала в себя следующие модули национальная система стимулирования инноваций, рост производительности, увеличение занятости, регулирование технологической политики, консультирование. При этом работа по консолидации деятельности малых и средних предприятий ведется под эгидой Австрийского делового агентства и Государственной консалтинговой компании, имеющей отделения во всех регионах страны. При содействии этих организаций создается деловая инфраструктура, развиваются промышленные сети и формируются кластеры.

Одним из примеров реализации этой политики в части эффективного развития на основе кластерной модели может служить подъем автомобилестроения Австрии. Уже в 2000 г. в двух автопромышленных кластерах в землях Штирия и Верхняя Австрия было занято около 30 тыс. работающих, которые произвели на \$8,1 млрд. продукции, или более 10% всего объема промышленного производства страны. В автомобильный кластер Штирии входят 110 фирм и более 200 партнерских компаний, охватывающих технологическую последовательность от добычи и переработки сырья до ключевых производственных процессов вплоть до переработки отходов производства, включая логистику и программное обеспечение. Выпускаемая продукция поставляется 40 автомобильным компаниям в разных странах, при этом в регионе ежегодно собирается 150 тыс. автомобилей. Таким образом, Штирия превратилась в центр международного автомобилестроения с разветвленной сетью субпоставщиков. Другим примером является земля Верхняя Австрия, где в 1999 г. 307 фирм решили объединиться в кластер. Лидером кластера стала компания TMG, которая разрабатывает общую стратегию и техническую политику развития. Особое внимание уделялось обучению персонала, развитию кооперационных программ, созданию системы взаимодействия партнеров, обеспечению маркетинговых исследований и передаче технологий. В 2000 г. в этот кластер вошли компании по производству дизелей и к концу 2001 г. в нем сплотилась высокотехнологичная индустриальная группа из 350 субпоставщиков, что составило около 95% промышленных фирм в регионе с общим числом работающих свыше 80 тыс. человек и объемом продаж более \$15 млрд.

Другой пример образования кластера являет Венский деловой центр, который консолидировал ряд исследовательских институтов и промышленных концернов вокруг университета с мощной научной базой по биотехнологиям. Ныне в этом кластере работает 51 тыс. человек, сотрудничают 700 ученых,

обучаются студенты и повышают свою квалификацию специалисты из 40 стран, кроме того, установлены деловые связи со многими биоцентрами в различных странах мира. Другим важным направлением развития высоких технологий в Австрии являются информатика, работы по проблемам искусственного интеллекта, создание программного продукта для мультимедиа и инжиниринга. Активными участниками научных исследований в этих направлениях стали университеты в городах Линц Грац, Зальцбург и Инсбрук, которые объединяют научно-исследовательские институты, инновационные центры и технологически ориентированные предприятия и технопарки. Так, в технологический парк Хагенберг (земля Нижняя Австрия), входит 30 малых информационно-технологических компаний, где трудятся 250 исследователей, составляющих его инновационное ядро. В другом технологическом центре «Techno-Z» объединено 80 инновационных компаний, где вместе с производственными предприятиями работает ряд университетов и колледж телекоммуникационных технологий. По экспертной оценке Австрийского института деловых исследований (WIFO), в секторе информационных технологий Австрии в ближайшей перспективе будет ежегодно создаваться 3-5 тыс. новых рабочих мест, а темпы прироста ВВП будут в 2 раза выше, чем в других секторах экономики.

Рассматривая процессы становления и развития кластеров, было установлено, что их формированию способствует освоение производства продукции с высокой добавленной стоимостью, а также активизация инновационных процессов в условиях недостатка природных и других ресурсов. Это стимулировало углубление процессов комплексной переработки сырья и применение ресурсосберегающих технологий в сочетании с высоким уровнем специализации и кооперации различных производств, что способствовало объединению усилий соседних и смежных предприятий в целях более эффективного взаимодействия, обеспечивающего высокую конкурентоспособность совместно производимых продуктов и услуг на национальных и международных рынках. Развитие кластеров малых предприятий может осуществляться спонтанно или организованно. Известно, что региональные фирмы заключают большинство контрактов с одними и теми же поставщиками и потребителями. Это формирует определенный круг взаимосвязанных предприятий-партнеров, работающих в местных цепочках и потому склонных к постепенному созданию устойчивых производственных сетей и кластеров. Ключевым элементом создания сети, перерастающей в кластер, является наличие достаточного уровня доверия между участниками.

Процесс эволюции отрасли может привести к созданию или расширению кластеров, которые выходят за отраслевые рамки и являются мощной силой экономического развития. Этот процесс зависит от состояния рыночных отношений, от разнообразия предпринимательской среды, от уровня конкуренции, а также от государственной социально-экономической политики и стратегических направлений ее дальнейшего развития. Благоприятная среда для развития предпринимательства способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности поиска партнеров по сотрудничеству. Отрасли,

производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные поддерживающие предприятия.

Кластеры конкурентоспособных отраслей, которые достигают успеха, представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней предприятий и поставщиков, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. Образование кластеров ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, ведет к всплеску инноваций и укрепляет способность к конкуренции на мировом рынке. В зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры, кластеры формируются, расширяются, углубляются, а при неблагоприятных условиях могут со временем свертываться и распадаться. Подобная динамичность и гибкость кластеров является еще одним преимуществом по сравнению с другими формами организации экономической системы.

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.

Начиная с 1993 года, ЮНИДО, понимая огромную значимость кластеров в экономическом преобразовании, разработало ряд рекомендаций в помощь правительствам и частному предпринимательству развивающихся стран по обеспечению их взаимодействия в разработке и внедрении программ по созданию кластеров и сетей малых предприятий. При этом, термин «сеть» отно-

сится к группе малых и средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей - дополняя друг друга и специализируясь, чтобы достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки. Тогда как термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые совместными усилиями производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров.

В условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции, одним из эффективных способов развития малых и средних предприятий является их объединение в кластеры. 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 действует 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 в стимулировании 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.

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой неформальное объединение усилий различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, индивидуальных предпринимателей, органов государственного управления, общественных организаций вузов и т.д.). Такие кластеры позволяют использовать преимущества самых эффективных способов координации экономической системы (внутрифирменная иерархия, рыночные механизмы, партнерское взаимодействие, аутсорсинг и др.), что дает возможность быстро и эффективно осуществлять трансферт новых знаний, научных открытий и изобретения, преобразуя их в инновации, востребованные рынком. Объединение в инновационный кластер, на основе вертикальной интеграции, формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему

распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества. Кластеры инновационной деятельности создают новый продукт или услугу усилиями нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети деловых взаимосвязей.

Тенденции к образованию инновационных кластеров чаще всего имеют совместную научную или производственную основу, причем более успешному развитию таких кластеров способствует широкая, дифференцированная научная база без четкой специализации. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени. Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Например, задача формирования и укрепления региональных инновационных кластеров в США была поставлена в число важнейших национальных приоритетов. При этом особое внимание уделяется определению и поддержке тех инноваций, которые обеспечивают долговременное развитие. Большое внимание в США уделяется созданию национальной сети центров внедрения промышленных технологий на базе университетов, что особенно ценно для малого бизнеса, получающего доступ к современным технологиям.

Инновационные кластеры, характерные для промышленно развитых стран, начинают появляться и во многих динамично развивающихся странах, это дает им возможность расширять инновационную деятельность, в результате которой на мировые рынки продвигаются новые конкурентоспособные продукты и услуги. В этом отношении, ярким примером может служить Индия, где за последние десятилетия наметился значительный прогресс в развитии таких наукоемких видов деятельности как программирование, информационные и коммуникационные технологии, фармацевтическая и электронная промышленность. Центром научно-технического прогресса в Индии является Бангалор и прилегающие территории, где тесно переплетены связи между исследовательскими институтами и высокотехнологичными отраслями электроники, телекоммуникаций, обороной промышленности и машиностроения, взаимодействующими со множеством малых и средних предприятий. Решением Индийского правительства в течение последних 30 лет реализуется национальная программа научно-технического развития, в рамках которой, г. Бангалор превращен в центр интенсивных технологий. Благодаря государственным инвестициям, направляемым в институты и на предприятия этого го-

рода, удалось организовать устойчивый процесс технических инноваций во многих секторах промышленности. Крупные предприятия госсектора действовали как ускорители технического прогресса, обеспечивая генерацию идей и внедрения новых технологий, при одновременной подготовке необходимых научных и производственных кадров. Во взаимодействии крупных, средних и малых предприятий главенствующее место занимает система субконтрактных отношений, послужившая основой создания консорциумов. Так, фирмы по производству станков создали консорциум с определенной специализацией фирм-участниц по типам выпускаемых станков и по их продаже в других регионах, где система маркетинга оперативно передает запросы клиентов производителям. Этот консорциум развился на базе центра машиностроения, привлечшего квалифицированных специалистов многих давно взаимодействовавших станкостроительных фирм, что позволило консолидировать их усилия.

Особых успехов Индия добилась в развитии информационных технологий. Этому способствовали отмена режима лицензирования, создание специализированных научных центров и программы подготовки высококвалифицированных специалистов. Ведущую роль сыграло принятие государственных декретов о компьютеризации страны в 1983 и в 1986 г. и о развитии услуг в сфере программирования, которые обозначили национальные приоритеты в экспорте программного продукта и в совершенствовании системы подготовки соответствующих специалистов и научных кадров. В 1998 г. была создана Национальная комиссия по изучению перспектив развития информационных технологий и программирования. Затем была учреждена организация «Технологические парки программных продуктов Индии», содействующая созданию национальной системы технопарков для развития экспортных возможностей страны. В таких технопарках, промышленных зонах и научных центрах все предприятия ориентированы только на выпуск экспортной продукции. Созданные технопарки сотрудничают с правительством и местной властью в целях обеспечения всем необходимым для успешной работы новых инновационных предприятий. При этом сформирован ряд подходов к упрощению и оптимизации процедур в оформлении авторских прав при передаче новых разработок в производство или зарубежным партнерам. Таким образом, обеспечивается информационный обмен в сложной инфраструктуре исследовательских, инновационных и производственных предприятий. За 10 лет было создано 15 научно-технических центров, обеспечивающих в одном лице все необходимые услуги для беспрепятственной и быстрой организации экспорта программных продуктов и информационных технологий.

Рассмотренный опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных предприятий различных типов. Научно-технический прогресс движется ныне не разрозненными предприятиями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями с горизонтальными, вертикальными и региональными связями. Благодаря этому, в развитых странах доля занятости в интенсивных отраслях экономики от общего

числа работающих постоянно возрастает и ныне составляет в Германии - 27,7%, в Японии - 23,5%, в Италии - 20,4% и в США - 15,5%. При этом, доля прибавочной валовой стоимости этих отраслей в производственном секторе составляет соответственно в Германии - 25,9%, в Японии - 25%, в Италии - 20,7% и в США - 18%. Этот опыт, особенно важен для стран, недавно избравших путь рыночной экономики и стремящихся активизировать свой научно-технический, инновационный и промышленный потенциал с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития и превращения в государства, обладающие высоким уровнем мировой конкурентоспособности.

Кластерный подход является прекрасной основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение новых научно-технических направлений и их коммерческих приложений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, университетскую науку и венчурный бизнес. Вслед за США и Японией, страны ЕС пришли к идее объединения ресурсов своих стран на основе выработки общей научной политики, в которой важная роль отводится развитию инновационных кластеров. Кластерная форма организации на основе сети устойчивых связей между всеми его участниками приводит к созданию особой формы совокупного инновационного продукта, который концентрирует разнообразные научные и технологические изобретения, трансформируя их в инновации, коммерциализация которых обеспечивает достижение конкурентных преимуществ предприятия, отрасли и страны.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);
- облегчение налогообложения для предприятий действующих в инновационной сфере, в т.ч. исключение из налогооблагаемых сумм затрат на НИ-ОКР и списание инвестиций на НИ-ОКР, льготное налогообложение университетов и НИИ (Япония);
- законодательное обеспечение защиты интеллектуальной собственности, авторских прав;
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей и предоставление налоговых льгот (Австрия, Германия, США, Япония и др.), а также создание специальной инфраструктуры для их поддержки и экономии

ческого страхования (Япония);

- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия);

- государственные программы по снижению рисков и возмещению рисков убытков (Японии);

- программы поиска и привлечения иностранных талантливых специалистов включающие, ускоренное оформление им виз, представление стипендий для обучения и улучшение условий проживания (Япония, США, Австралия).

Изучение основных концепций конкуренции и мирового опыта хозяйствования позволяет сделать вывод о том, что созданная М. Портером и другими учёными теория кластерных механизмов лежит в основе развития наиболее преуспевающих фирм и экономических систем. Ныне кластерные системы объединяют наиболее эффективные и взаимосвязанные виды экономической деятельности, группируя успешно конкурирующие фирмы, которые образуют лидирующую составляющую всей хозяйственной системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. Кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности отдельных групп предприятий, со временем стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности:

- при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли;

- как основа общегосударственной промышленной политики;

- при разработке программ регионального развития;

- как основа стимулирования инновационной деятельности;

- как основа взаимодействия большого и малого бизнеса.

Национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров, что имеет большое значение для выработки целенаправленной правительственной политики и стратегии компаний для обеспечения успеха на мировом рынке. Кластерная теория Портера в приложении к формированию и оценке конкурентных преимуществ какой-либо страны рассматривает конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров - объединений фирм различных отраслей, эффективно использующих все внутренние ресурсы.

Система основных оценочных определителей конкурентного преимущества стран, включает следующие группы основных переменных показателей:

- факторные условия: людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура и качество жизни;

- условия внутреннего спроса: качество и развитие объема спроса, соответствие тенденциям развития на мировом рынке;

- смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий.

-стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

-случайные события: политические, социально-экономические и др. явления, в значительной степени влияющие на обстановку в стране и которые не могут контролироваться руководством фирм;

- государственная социально-экономическая и техническая политика.

Методология, предложенная Портером для оценки кластеров, легла в основу мирового рейтинга конкурентоспособности, определяемого Всемирным экономическим форумом. Кластерный подход к анализу структуры экономики стал применяться при разработке промышленной политики многих государств с 1995 г. и основывался на анализе структуры экономики страны и оценке перспектив конкурентоспособности действующих и развивающихся промышленных, инновационных, сельскохозяйственных и др. кластеров. Индикаторами международной конкурентоспособности конечной продукции отраслей, объединенных в кластеры, служили превышение доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле; превышение отраслевого экспорта над импортом. В то время как потенциальная конкурентоспособность фиксировалась в случае, если темпы роста объемов продаж, прибыли и инвестиций, а также уровень производительности труда в данной отрасли выше среднеотраслевых в мире. Это дало возможность оценивать сравнительный уровень благосостояния стран и перспективы роста на ближайшие несколько лет. В ежегодно публикуемых «Глобальных обзорах конкурентоспособности» предлагаются 2-х разных, взаимодополняющих рейтинга. Они рассчитываются с использованием статистических данных и результатов массовых опросов высшего руководящего состава множества компаний.

Первый рейтинг называется «Индекс конкурентоспособного роста» (Growth Competitiveness Index - GCI), он измеряет способность национальной экономики достичь устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе на ближайшие 5 лет. Базируется на анализе уровней развития технологий (инновации, ИТ, обмен технологиями), общественных институтов (выполнение контрактов и законов, уровень коррумпированности), а также на оценке макроэкономического климата в стране (макроэкономическая стабильность, кредитный рейтинг страны и бюджетные расходы как % от ВВП).

Второй рейтинг называется «Индекс текущей конкурентоспособности» (Current Competitiveness Index - CCI) и отражает степень эффективности текущего использования доступного объема ресурсов в экономике. Рейтинг CCI рассчитывается исходя из двух основных индикаторов: стратегии и деятельности компаний (качество менеджмента и маркетинга, экономическое присутствие за рубежом, использование инноваций и пр.), а также национального бизнес-климата (степень ресурсного обеспечения, развитие физической и административной инфраструктуры, финансовых рынков, научно-технический потенциал, уровень развития рынка и конкуренции и пр.).

В рейтинге уровня конкурентоспособности стран за 2002 г. (по методоло-

гии Всемирного экономического форума) Россия занимает 58 место по рейтингу текущей конкурентоспособности (CCI) среди 80 стран и, соответственно, 64 место по рейтингу конкурентоспособного роста (GCI). Финляндия в 2003 году заняла первое место в мире среди 102 стран по доле кластеров в национальном объеме производства и по оценке World Economic Forum, эта страна в очередной раз заняла 1 -е место в рейтинге перспективной конкурентоспособности (GCI) и первое место в рейтинге текущей конкурентоспособности стран (CCI), обогнав такие ведущие индустриальные державы, как США, Япония, Великобритания. Россия в этом рейтинге занимает лишь 70-е место среди 102 стран.

Опыт передовых и развивающихся стран показал, что кластерный подход служит основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства. Он позволил повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. В мировой практике появилась тенденция - концентрация компании на главных направлениях и делегирование производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе и малым, предприятиям. Однако, для многих малых предприятий, отличающихся индивидуализмом и предприимчивостью, организация такого сотрудничества с конкурентами, поставщиками или клиентами может представлять реальную угрозу потери имевшихся ранее преимуществ. Вот почему такое сотрудничество, требует более высокого уровня внутренней организации и стратегического мышления руководителей малых предприятий для определения необходимой степени взаимодействия и интеграции с партнерами. С учетом этой тенденции создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес. Можно ожидать, что в ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности для большинства кластеров будет играть фактор качества корпоративной стратегии. В частности, ключевым аспектом стратегического развития кластеров будет являться глобализация операций, ориентация на потребителей конкретных региональных рынков, увеличение сервисной составляющей продукции, экспорт инжиниринговых услуг при сохранении лидерства в новых технологиях.