

### **Организационный механизм кластерного развития экономики**

Ознакомились с основными понятиями, теперь рассмотрим, как кластеры выражены в различных экономических условиях. Они обычно выражены сильнее в условиях развитой экономики, где глубина и широта кластеров обычно оказывается больше. В развивающейся экономике большая часть промышленных предприятий имеет местное базирование или представляет собой иностранные дочерние подразделения, обслуживающие рынок.

Экспортные отрасли проявляют тенденцию к существенному потреблению ресурсов или затрат труда.

Кластеры в развивающейся экономике оказываются достаточно поверхностными и в основном полагаются на поступающие от иностранных производителей компоненты, сервис и технологии. Фирмы в таких регионах часто вынуждены интегрироваться по вертикали, производя не только свои собственные компоненты, но нередко и необходимые для их поддержания энергоресурсы; иногда они вынуждены также строить и поддерживать не только естественную инфраструктуру, но и собственные школы и другие виды обслуживания. Сравнительно конкурентоспособные компании, действующие в условиях развивающихся экономических систем, работают так, словно они представляют собой отдельные острова, а не входящие в кластеры структуры. Сравнение лесопромышленного кластера в Швеции, в развитой экономической системе, и аналогичного образования в Португалии, в условиях экономики со средними доходами, на примере которого можно проследить некоторые из этих различий.

В сравнении с развитой экономикой кластеры в условиях развивающейся экономики не только содержат меньшее количество участников, но и часто отличаются от них по своему социальному составу. Многие из них принимают форму структур с сильной иерархией, сетей коммуникаций, окружающих немногочисленные крупные компании, правительственные организации или дистрибьюторов. Коммуникация ограничивается, а связи между существующими фирмами и институтами развиты не очень хорошо. В противоположность этому успешно функционирующие в развитой экономике кластеры создают очень плотную сеть постоянно развивающихся отношений и связей.

Развитие хорошо функционирующих кластеров составляет один из самых существующих шагов на пути к развитой экономике. В развивающейся экономике образование кластеров ослабляется низким уровнем образования и низкой квалификацией рабочей силы, слабостью технологии, нехваткой доступного капитала, а также слабым развитием общественных институтов. Политика правительства в этом случае может также работать

против образования кластеров. Ограничения на размещение промышленных предприятий и подразделений искусственным образом рассредоточивают компании.

Программы университетов и технических школ, навязываемые из центра, не соответствуют потребностям кластеров. И наконец, будучи защищенными от конкуренции, компании стремятся установить монополистическое поведение, еще больше замедляя развитие кластеров.

Недостаточное количество кластеров в развивающихся странах не означает, что эти страны неспособны к участию в конкурентной борьбе, но оно замедляет совершенствование и повышение производительности. Несмотря на то, что экспорт в течение некоторого времени может возрасти за счет низкой стоимости рабочей силы и эксплуатации природных ресурсов с применением импортируемой технологии, такой подход является по своей сути ограниченным.

Для повышения доходов, заработных плат и уровня жизни необходимо повышать, производительность и ценность выпускаемой продукции. Для того чтобы регион смог работать более эффективно, для наращивания возможностей для совершенствования продукции и технологических процессов и, таким образом, обновления кластер должен с течением времени расти. В противном случае ему не удастся противостоять естественному процессу роста локальных издержек, и другие регионы с более низкими факторными издержками или предлагающие большие субсидии, получают преимущество в данном производстве [1,12].

Таким образом, успешное углубление и расширение кластеров оказывается неотъемлемой составной частью экономического развития. Развитие кластера представляется управляющим фактором в движении от низшего среднего дохода (доход на душу населения от 8 тыс. долл., до 15 тыс. долл.) к развитой экономике. Даже в случае развитой экономики и высоких заработных плат никогда не исчезает потребность в совершенствовании кластеров. Обеспечение возможности постоянного роста производительности и доходов актуально всегда. Чем здоровее экономика, тем больше значение приобретают реальные инновации в продукции, услуги и методы производства для поддержания растущих заработных плат и замена высвобождаемых рабочих мест за счет усовершенствований и повышения эффективности.

К ним могут относиться: высокий уровень производительности труда, качество трудовых ресурсов, качество производимых товаров и услуг, искусство управления и др.

Ключевым местом в теории М. Портера является «национальный ромб», который включает четыре основы конкурентоспособности страны, формирующие среду в которой конкурируют местные фирмы. Данные детерминанты способствуют или препятствуют созданию конкурентных преимуществ.

При этом М. Портер выделяет следующие слагаемые «национального ромба»:

- постоянное внедрение новшеств, новых технологий, методов, новых способов обучения кадров, организации производства. Приоритетное значение приобретает ресурс знаний, высокоразвитая инфраструктура (связь, информация, транспортные средства);

- разработка эффективной стратегии фирм; создание прогрессивной фирменной структуры; конкурентное соперничество производителей и поставщиков внутри страны;

- поддержка и развитие отраслей и производств, поставляющих экспортерам комплектующие, полуфабрикаты, сырье, топливо, обеспечивающих их оперативной информацией;

- активное воздействие на параметры спроса, его объем, динамику, структуру, дифференциацию. Развитый спрос внутреннего рынка - важная предпосылка успешного выхода на внешний рынок.

В поддержании конкурентных преимуществ страны значительна роль правительства. Оно создает условия, координирует и стимулирует деятельность фирм. Правительство влияет на все параметры (детерминанты) «национального ромба».

В концепции М. Портера учитывается роль случайных событий, способных усилить или, напротив, ослабить конкурентные преимущества нации. К случайным событиям он относит крупные научно-технические открытия, резкие изменения цен, непредвиденные осложнения международной обстановки.

Как подчеркивает автор концепции «национального ромба», наибольшего эффекта удастся добиться тем компаниям, которые определяют уровень развития не одной отрасли, а группы отраслей, формируя так называемые кластеры, своего рода спектры экспортных преимуществ.

Факторообеспеченность – обеспеченность страны факторами производства, такими как квалифицированный труд, природные ресурсы, капитал, и инфраструктура. Факторы производства могут быть как «унаследованными» (природные ресурсы, неквалифицированный труд, и т.д.), так и «созданными». Наиболее важными для конкурентного преимущества факторами производства большинства отраслей, особенно высокопроизводительных отраслей развитых стран, являются не «унаследованные» факторы, а именно те, которые были «созданы» в стране.

Таким образом, страны будут конкурентоспособны там, где они имеют необычайно высокий уровень качества институциональных механизмов, направленных на создание определенных факторов производства [9].

Наиболее важными факторами производства являются «созданные» факторы, такие как, знания и навыки населения, усовершенствованная физическая инфраструктура, а также капитал. Условия спроса – условия спроса на товары и услуги промышленности, как на местном, так и на международных рынках. Искушенный и сложный местный рынок является наиболее важным для формирования конкурентоспособности. Местный рынок обычно оказывает непропорциональное влияние на способности компании воспринимать и интерпретировать нужды покупателя. Близость к правильному типу покупателя

является значительным фактором, оказывающим влияние на конкурентные преимущества страны. Однако, связи с международными рынками, также играют большую роль в повышении конкурентоспособности страны.

Развитые взаимосвязанные и поддерживающие отрасли важны для повышения конкурентоспособности фирм. Хорошие взаимосвязи с поставщиками мирового класса, могут также формировать конкурентоспособность. Однако преимущества взаимосвязанных и поддерживающих отраслей во многом зависят от остальных компонентов «ромба» [2,36].

Стратегия фирм, структура и конкуренция являются четвертым компонентом «ромба». Большое значение в данном компоненте играет конкуренция между местными компаниями, которая может оказать сильное давление для внедрения инноваций и эффективного функционирования.

Жестокая конкуренция не только помогает наращивать преимущества на местном рынке, но и заставляет местные компании выходить на международные рынки для дальнейшего роста. Подкрепленные внутренней конкуренцией, более жизнеспособные местные компании могут успешно конкурировать за рубежом. Согласно концепции «ромба» «практически все оказывает влияние на конкурентоспособность. Поэтому, улучшение конкурентоспособности является особенно сложным вызовом, так как не существует ни одной единой политики или инструмента, который бы смог повысить конкурентоспособность, лишь только большое количество всевозможных усовершенствований в различных областях, которые неизбежно требуют время для их достижения. Улучшение конкурентоспособности это процесс сравнимый с марафоном, а не спринт.

Основными участниками кластерного развития являются компании (предприниматели) входящие в кластер. Только при активном участии предпринимателей, кластер может развиваться и укрепляться. Бизнес лидеры, таким образом, играют важнейшую роль в процессе повышения конкурентоспособности. Однако они являются не единственными участниками процесса. Образовательные учреждения также играют большую роль, и как показывает опыт, являются важным катализатором в процессе кластерного развития. Университеты, например, являясь образовательными учреждениями, также могут обеспечивать участников кластера инновациями и продвигать НИОКР деятельность. К другим важным участникам кластера относятся финансовые организации, такие как венчурные компании, и организации оказывающие различные бизнес услуги. Все эти организации могут помочь усилить процесс развития кластера и сыграть значительную роль в его развитии. Немаловажную роль в развитии кластера играют местные органы власти, институты развития, и другие институты и организации, которые могут способствовать развитию кластера [3,45].

Постоянно усиливающаяся конкуренция делает актуальным поиск новых форм обеспечения ускоренного развития и повышения конкурентоспособности региональных экономических систем. Одной из перспективных форм такого развития как уже было отмечено, являются кластеры. В новой форме

организации промышленных производств заключается целый ряд серьезных преимуществ для бизнеса, посредством которых кластеры влияют на конкурентную борьбу. Во-первых, это повышение производительности входящих в кластер фирм и отраслей, во-вторых, увеличение возможностей для инновационного и производственного роста и, в-третьих, стимулирование новых бизнесов, расширяющих границы кластера. Исследование возможности формирования кластеров на территории района требует определения потенциала кластеризации. Потенциал кластеризации представляет собой наличие конкурентных преимуществ у отраслей, предприятий и инфраструктурных организаций, находящихся на территории местного района, возможности объединения данных преимуществ и их использования для повышения конкурентоспособности территории. Следует отметить, что в настоящее время еще не выработана единая методика оценки потенциала кластеризации. Вместе с тем, отдельные исследования данной проблемы уже имеются. Они базируются, как правило, на определении коэффициентов локализации, душевого производства, специализации отраслей промышленности и др [4,23].

Взяв за основу указанную идеологию, мы адаптировали ее применительно к решению проблемы по выявлению потенциала кластеризации различных территорий. Алгоритм оценки кластерного потенциала территории включает в себя ряд этапов.

Этап I. Оценка потенциала кластеризации территории.

а) Расчет частных показателей потенциала кластеризации: коэффициента локализации (по объему произведенной продукции; по числу действующих организаций; по числу малых предприятий; по стоимости основных фондов; по инвестициям в основной капитал; по сальдированному финансовому результату; по среднемесячной заработной плате), коэффициента душевого производства, коэффициента специализации.

б) Расчет интегрального показателя кластеризации. При формировании кластеров и выборе из них наиболее приоритетных необходимо также оценить динамику полученного показателя, так как увеличение значения показателя может свидетельствовать о возможных дальнейших перспективах роста кластеров, а снижение - о бесперспективности развития кластера в будущем.

Этап II. Анализ условий конкурентной устойчивости кластера.

а) Определение базовых предприятий, имеющих важное значение для региона.

б) Выявление предприятий-поставщиков и смежников, которые могут быть включены в кластер.

в) Исследование факторов производства, необходимых для ведения конкурентной борьбы.

Необходимо отметить, что эффективность кластеров достигается за счет синергетического эффекта, и как следствие этого роста инвестиций в инновационное развитие производств и формирования новых компаний, усиления экспортного потенциала, повышения занятости населения и качества продукции, развития новых технологий, усиления конкурентоспособности и

производительности членов кластера, развития тесных связей между наукой и производством, развития инфраструктуры, повышения образовательного уровня сотрудников [5].

Активную роль в создании кластера должно играть как государство, так и частный сектор. Действия государства в лице местных органов власти муниципального района должны быть направлены на решение общих проблем участников кластера, на устранение препятствий, преодоление ограничений и неблагоприятных воздействий, снижающих производительность кластера и его обновление.

### **Список использованных источников**

1. Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года, Утвержденная указом Президента Республики Казахстан от 4 июня 2013 года № 579.

2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Утвержденная указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958.

3. Марков Л.С. Теоретико-методологические основы кластерного подхода в экономике. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. – 300 с.

4. Муканов Б.О, магистрант Васютин А. Применение кластерной модели развития в нефтегазовом комплексе Республики Казахстан. Международный экономический форум 2012. [Электронный ресурс]: [http:// www. be5.biz/ ekonomika 1/r2012/1780.htm](http://www.be5.biz/ekonomika/1/r2012/1780.htm)

5. Куандыкова А. А. Эффективность кластерных образований в Республике Казахстан (на примере нефтехимии). Автореферат на канд.экон.наук.- Алматы. – 2009. [Электронный ресурс]: <http://referatdb.ru/ekonomika/41561/index.html>