УДК 332.01

КЛАСТЕРНАЯ ТЕОРИЯ М. ПОРТЕРА И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИЙСКОМ ОПЫТЕ

Бузыкина Т. А.

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, инновационные системы, отрасль производства, экономическая система, штандорт, ромб конкурентных преимуществ, производительные силы.

Данная статья рассматривает основные теоретические положения кластерной теории М. Портера, в том числе раскрывается сущность понятия «кластер», причины возникновения промышленных кластеров и условия их эффективного функционирования, дается понятия «ромба конкурентных преимуществ», выявляются недостатки термина «кластер», дается представление об общей теории конкурентоспособности, которая включает три взаимосвязанных блока исследований.
Так же в статье дается оценка кластерного развития в России применительно к фундаментальным положениям теории М.Портера.

Термин «кластер» в настоящее время является одним из наиболее популярных при обсуждении перспектив развития российской экономики. Кластерный подход декларируется в качестве одной из базовых парадигм формирования государственной и региональной экономической политики.

Существует общепризнанное мнение, что кластерное развитие региона обеспечивает его конкурентоспособность.

По итогам проведенного анализа более 40 разработок исследователей из 10 стран по проблеме конкурентоспособности, не считая нескольких десятков других работ, развивающих, уточняющих или оппонирующих положения основных теорий и концепций разделим подходы к изучению национальной и региональной конкурентоспособности по географическому признаку на три группы: американскую, британскую и скандинавскую школы[1].

Остановимся подробнее на американской школе теории конкурентоспособности.

Один из важнейших ее представителей, внесший огромный вклад в науку – американский ученый М. Портер.

Именно он является основоположником теории кластерного развития. Заслуга его состоит в том, что он одним из первых изучил данную проблему посредством исследования конкурентных позиций более 100 отраслей различных стран.

Согласно теории Майкла Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров — объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы.

М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны. Это не случайно. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения

[1] Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии Наук. Серия географическая. - 2003. №6. - С. 15-25.

оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

В итоге формируется "кластер" - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

Когда формируется кластер, все производства начинают в нем оказывать друг другу поддержку. Выгода распространяется по всем направлениям связей. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий.

Таким образом, наличие кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдавать его тем странам, которые более склонны к обновлению. Наличие целого кластера отраслей ускоряет процесс создания факторов там, где имеется группа внутренних конкурентов.

Возникновение кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных преимуществ высокой конкурентоспособности от фирмы - родоначальницы кластера - к предприятиям смежникам.

В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией по поводу потребностей, техники и технологий между отраслями - покупателями, поставщиками и родственными отраслями.

В 1990 г. М. Портером вместе с понятием «кластер» создал концепцию ромба национальных конкурентных преимуществ, (рис. 1) которая является наиболее известной среди всех исследований о национальной и региональной конкурентоспособности[2].

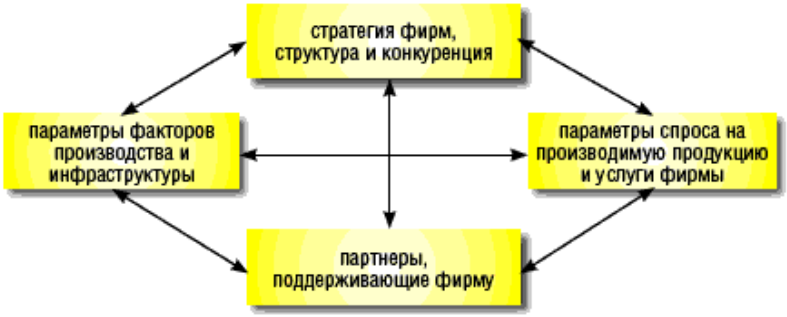


Рисунок 1. Национальный ромб конкурентных преимуществ Майкла Портер

Смысл этой схемы заключается в том, что:

- получатель государственной поддержки должен иметь четкую стратегию своего развития, располагать возможностью доступа к факторам производства, обеспечивающим ему преимущество по соотношению "цена - качество" перед другими участниками рынка (прежде всего речь идет о квалифицированной рабочей силе и наличии необходимой инфраструктуры);
- нужно, чтобы производимая им продукция пользовалась платежеспособным спросом, желательно - в долгосрочной перспективе;
- важно, чтобы получатель поддержки функционировал не в "безвоздушном пространстве", чтобы его деятельность поддерживалась конкурентоспособными смежными и сопутствующими производствами.

Вообще термин «кластер» (который можно перевести с английского языка как (1) кисть, гроздь; (2) скопление, концентрация; (3) группа) имел устоявшееся значение и успешно применялся до экономики в большинстве естественных наук.

М. Портер не первым использовал этот термин, что, впрочем, он и не отрицает, ссылаясь на работы таких выдающихся экономистов, исследовавших процессы концентрации производства в 1890-1950-х гг., как А. Маршалл, А. Лёш, У. Айзард и других исследователей[3].

---

[2] Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998 .

[3] Портер М. Конкуренция. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. - 496 с.

М. Портер акцентировал внимание не на экономике в целом, а на определенных отраслях и подотраслях экономики, а основным показателем достигнутого «успеха» являлась доля экспортируемого товара в общемировом экспорте данного вида товара, который был произведен с помощью местного капитала. Главными постулатами его концепции являются утверждения: «Национальное процветание не наследуется - оно создается» и «единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне - это производительность труда»[4].

Все рассматриваемые товары были сгруппированы по отраслевому признаку в 16 секторов (кластеров), разделенных на три большие группы: (1) базовые отрасли, (2) отрасли промышленности и поддерживающие отрасли, (3) конечное потребление и сфера услуг. В результате проведенного анализа была выявлена закономерность - для каждой из 10-ти исследуемых стран характерен свой набор из 3-6 наиболее конкурентоспособных секторов.

Не вдаваясь в описание всех детерминант конкурентоспособности, сразу перейдем к «родственным и поддерживающим отраслям». Во время исследования выяснилось, что наиболее конкурентные отрасли развивались не в одиночку, а во взаимодействии с рядом родственных отраслей, благодаря чему развивался контакт между деловыми кругами, что убыстряло процесс изобретения и внедрения инноваций.

Одним из главных недостатков термина «кластер» является его нечеткое определение и сложности с выявлением его границ в пространстве[5].

Но если предыдущие термины описывали реальные наблюдаемые формы организации производства, то кластер являлся более идеализированной структурой с добавлением государственных структур, исследовательских институтов и иных поддерживающих организаций. Все это привело к еще большей путанице в терминах. Так, Р. Мартин и П. Санли обнаружили 10 отличных друг от друга определений кластеров.

Исходя из основных положений концепции Портера, если в регионе есть кластер, то регион обязательно является конкурентоспособным, что не всегда верно в действительности.

Важно, что Портер не просто предложил новый термин для определения форм организации производства. Кластеры были им обозначены как **новые объекты** проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности. Поэтому, термин «кластер» в отличие от других понятий изначально получил практическое значение, понятное не только научным сотрудникам, но и органам власти и центрам принятия решений, что способствовало быстрой популяризации этого термина в широких кругах.

Невольно возникает вопрос: А как обстоит дело с кластерами в России? Чтобы ответить на него, были предприняты энергичные попытки найти в России уже сложившиеся кластеры. И таковые, конечно, были обнаружены.

У России уже есть опыт деятельности кластеров. В качестве примеров потенциальных российских кластеров можно привести авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный и кластер приборостроения в Санкт-Петербурге, автомобилестроительные кластеры в Поволжье и Санкт-Петербурге, кластер микроэлектроники в Зеленограде, биотехнологический и кластер информационно-компьютерных технологий в Томской области.

Для современной России актуальность концепции кластеров несомненна, поскольку:

- значительная часть созданного в СССР промышленного потенциала изначально не была ориентирована на рынок;

- сложившаяся в настоящее время экспортно-сырьевая ориентация национальной экономики не отвечает коренным интересам России;

- стремительно разрушается технологический потенциал страны;

---

[4] Там же, с. 162, 168.

[5] Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. - Москва-Смоленск, 2005. - 496 с.

- низка эффективность российской промышленности; - технологическое отставание от развитых стран не позволяет создавать конкурентоспособную наукоемкую продукцию и пр.

Но применительно к России теория М. Портера не реализуется.

Наиболее часто в качестве «кандидатов» на роль российских кластеров указываются фирмы топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и аэрокосмическая отрасль. Причины такого выбора очевидны. По существу лишь в этих отраслях можно говорить об общепризнанно высокой международной конкурентоспособности российской продукции. Российские нефть, газ, алюминий, боевые самолеты, ракеты ПВО и т.п. пользуются отличной репутацией на мировых рынках.

Подведем краткий итог и проанализируем российский опыт кластеров. (табл. 1)

Таблица 1

Теория М.Портера применительно к Российскому опыту

Основные положения теории М. Портера	Российский опыт
Кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу.	Концентрация по географическому признаку, несомненно, присутствует, но существуют проблемы с поставщиками, которые лишь на 5% соответствуют требованиям международных стандартов. Большая часть поставщиков немасштабны, издержки на 10-15% выше, чем за рубежом. Транспортные проблемы – нехватка дорожной и ж/д инфраструктуры, простой на погрузку и на разгрузку, нехватка складских мощностей в регионе, сложности в мультимодальных перевозках.
Конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров — объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы.	База сырьевых ресурсов в России есть, но практически не используется, поэтому имеет место такая проблема, как нехватка базовых технологий (автомобильный лист, литье чугуна, цветных металлов)
В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией по поводу потребностей, техники и технологий между отраслями - покупателями, поставщиками и родственными отраслями. Конкуренция между предприятиями кластера может негативно повлиять на обмен информацией, так как каждый из них хочет пользоваться ею самостоятельно	Сотрудничество по НИОКР отсутствует. Практически ни один из российских компанентщиков не имеет базы НИОКР, низкий уровень сотрудничества.
Основные детерминанты конкурентного успеха согласно М. Портеру: - факторные параметры, - стратегия управления, - инновационная направленность деятельности, - наличие родственных и	*Факторные параметры* - в какой то мере присутствуют. *Стратегия управления* – В России принята Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением

поддерживающих отраслей. Оперируя детерминантами конкурентных преимуществ страны, можно определять, какая детерминанта нуждается в улучшении и что необходимо для произведения улучшения.	Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, которая предусматривает создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России. *Инновационная направленность деятельности* – присутствуют инновационные технологии. Основные лидеры: Новосибирская область, Московский регион, Санкт-Петербург, но и некоторым , существуют научные центры регионального значения, например, Томская и Нижегородская области, республика Татарстан. *Наличие родственных и поддерживающих отраслей* - поддерживающие отрасли промышленности присутствуют частично. (авиакосмос, химия и т. д.).

Таким образом, мы можем сделать вывод, что кластерное направление – это, безусловно, мощный рычаг для развития промышленности регионов за счет повышения конкурентоспособности.

В России кластеры, конечно, есть, но то насколько эффективно они функционируют и отражают потенциал как страны, так и отдельных регионов, показал мировой экономический кризис. К сожалению, не все российские кластеры прошли эту «проверку на прочность». Проблема, на мой взгляд, заключается в том, что многие кластеры функционируют неэффективно, что связано с неправильной политикой государства.

Используя кластерную политику как инструмент инновационного развития, необходимо определить целевые параметры крупных территориально-производственных кластеров. На этой основе федеральное правительство сможет определить место и роль экономики каждого региона в социально-экономическом и пространственном развитии страны. Необходимо сформировать законодательную и финансовую базу поддержки и развития территориально-производственных кластеров.

Механизмы государственной кластерной политики должны обеспечивать максимальное использование имеющихся конкурентных преимуществ конкретных регионов, стимулировать создание новых компетенций и, в конечном счете, - укрепить позиции России как одного из мировых лидеров.

Список использованных источников:

1. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии Наук. Серия географическая. - 2003. №6. - С. 15-25.
2. Пилипенко И.В. Развитие концепций конкурентоспособности стран и регионов и эволюция пространственных форм организации производства // «Проблемы приграничных регионов России». Сборник материалов XXI ежегодной сессии экономико-географической секции МАРС, Белгород / Харьков, 5-7 июня 2004 г. / Под ред. Ю.Г. Липеца. - М.: ИГ РАН, 2004. - С. 33-42
3. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. - Москва-Смоленск, 2005. - 496 с.

4. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность регионов: анализ теории кластеров М. Портера и региональных кластеров М. Энрайта // Сборник материалов ежегодной сессии «Города и городские агломерации в региональном развитии» экономико-географической секции МАРС, Пущино, 23-25 мая 2003 г. / Под ред. Ю.Г. Липеца. - М.: ИГ РАН, 2003. - С. 86-94.
5. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998 - 855 p.;