

ЭВОЛЮЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

EVOLUTION OF THE CLUSTER FORM PRODUCTION ORGANIZATIONS

Комина Н. В.
Komina N. V.

Белорусский национальный технический университет
Belarusian National Technical University

В статье рассматривается эволюция развития кластерной формы организации производства и определены основные подходы развития кластерной концепции как самостоятельного направления в экономической науке.

The article discusses the evolution of the development of the cluster form of production organization and identifies the main approaches to the development of the cluster concept as an independent direction in economics.

Кластеры и кластерная политика стали важным элементом стратегий и концепций инновационного развития регионов и стран. Различные исследователи на протяжении более века подвергают анализу современные им кластерные структуры, и благодаря их работам мы можем изучать эволюцию кластеров.

Наиболее существенный вклад, который впоследствии оказал огромное влияние на развитие кластерной и смежных с ней концепций был сделан в конце XIX века А. Маршаллом. Основываясь на положениях А. Смита о преимуществах специализации, он включил в свою работу «Принципы экономической науки» (1890) главу о «концентрации специализированных производств в отдельных регионах», в которой дал характеристику следующей триады:

1. Доступность необходимого квалифицированного труда.
2. Рост поддерживающих и вспомогательных отраслей производства.
3. Специализация различных предприятий на разных стадиях и сегментах производственного процесса [1].

А. Маршалл делает заключение о взаимосвязи между совместным расположением предприятий и их экономической эффективностью. Он трактует такие обстоятельства как «эффекты окружения» (незапланированные выгоды) и считает их особенно существенными для малого бизнеса. По его мнению, предприятия будут группироваться в целях извлечения прибылей от положительных экстерналий (положительные эффекты), характерных для данной местности. Подобное группирование организаций он называет индустриальными районами.

Главное достижение А. Маршалла в том, что ему удалось увидеть синергетический эффект близкорасположенных предприятий, достигаемый за счет таких факторов, как беспрепятственный доступ к поставщикам, обмен знаниями и опытом, инновациями между предприятиями, а также наличием квалифицированных трудовых кадров, обладающих знаниями специфики отрасли.

Далее можно выделить теории размещения производства И. Г. фон Тюнена, В. Лаундхардта, М. Вебера, А. Леша и теории региональной специализации А. Смита, Д. Риккардо, Э. Хекшера и Б. Олина, которые уделяли большое внимание факторам, объясняющим агломерацию различных секторов экономики в определенных областях, исследованию взаимосвязей между географической агломерацией и экономией от масштаба, специализации различных территорий на различных видах и этапах производственной деятельности. Индустриальная теория местоположения М. Вебера (1929 г.) идентифицирует агломерационную экономику как экономию издержек фирмы в результате повышенной пространственной концентрации. Однако М. Вебер не решает вопрос, почему возникает такая экономия, предполагая, вместе и с более ранними исследователями, что она является следствием эффекта масштаба производства и более глубокой специализации предприятий.

Приведенные выше доводы нельзя считать ошибочными, они соответствуют имеющимся отношениям между субъектами в современных им кластерах. До тридцатых годов прошлого века, основные преимущества кластера, как агломерата, действительно были обусловлены только эффектом масштаба и преимуществом узкой специализации входящих в него предприятий.

Развитие кластерной концепции, как самостоятельного направления в экономической науке, связывают с работами американского ученого Майкла Портера «Конкурентные преимущества наций» [2] и «Конкуренция» [3]. Где, исходя из наработанного материала по конкурентоспособности компаний, он построил следующую логическую цепочку: если существуют конкурентоспособные отечественные компании, то они формируют конкурентоспособные отрасли экономики страны, которые, в свою очередь,

поддерживают общую конкурентоспособность государства на мировых рынках.

Сам кластер М. Портер определяет, как «сконцентрированную 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, торговых объединений) в определенных конкурирующих областях, но вместе с тем, и ведущих совместную работу» [4]. В этом определении автор акцентирует внимание на трех основных свойствах кластеров предприятий:

- географическая локализация: масштабы кластера могут, по М. Портеру, варьироваться от одного города или региона до страны или даже ряда стран;

- взаимосвязь между предприятиями: М. Портер отмечает, что кластер является особой формой сети взаимосвязанных предприятий и более глубокое развитие связей свидетельствует о степени развития самого кластера;

- технологическая взаимосвязанность отраслей: в кластере присутствуют предприятия разных отраслей, технологически связанных между собой.

В кластерах, современных М. Портеру, появляются новые черты. Взаимосвязь между предприятиями становится более глубокой, выходящей за рамки обычных партнерских и производственных отношений. Этот период можно трактовать как переходный.

Интерес к концепциям промышленных районов был возрожден группой итальянских экономистов во главе с Дж. Бекаттини, которые исследовали особенности развития итальянских промышленных округов в «третьей Италии» [5], отличавшихся в 1970-х годах повышенной конкурентоспособностью по сравнению с попавшим в кризис промышленным Севером – «первой Италией», и отсталым Югом – «второй Италией». Под индустриальным районом они понимали географически высококонцентрированную группу одноотраслевых организаций, которые работают прямо или косвенно на одном и том же конечном рынке, совместно используют ресурсы и знания настолько важные, что они формируют культурную среду и определенным образом связаны друг с другом конкуренцией и сотрудничеством, составляя социально-экономические сети. Основной особенностью индустриальных районов является наличие закрытых социально-экономических отношений между организациями и предпринимателями, развивающихся совместно, с взаимной адаптацией к изменяющимся условиям. Они часто базируются на общих ценностях, разделяемых и организациями, и предпринимателями. Важную роль играют также исторические и институциональные аспекты,

основанные на привычках, сотрудничестве и взаимодействии, коллективных услугах, общих услугах образовательных и профессиональных учреждений.

Данные исследования отражали следующий этап в эволюции кластеров, который ознаменовался ростом социальной составляющей в отношениях между субъектами объединения.

Представляется, что основное отличие кластера от других форм объединений заключается в особых неформальных отношениях между субъектами кластера. Они характеризуются взаимопомощью и сотрудничеством, не закрепленными юридически. Каждая компания кластера помогает в производстве и способствует продвижению товаров/услуг других компаний, также ожидая помощи от них.

При таких взаимоотношениях происходит свободный обмен информацией и совместное использование ресурсов, что благоприятно сказывается на внедрении инноваций, продвижении продукции на рынках и снижении издержек.

Но такие отношения очень хрупки и предъявляют большие требования к персоналу компаний. Только при сильной мотивации и развитой организационной культуре компании могут осуществить данный вид взаимоотношений и, получив положительные результаты, поддерживать его.

Подобные отношения невозможно формализовать. Как только одна компания нарушит негласные правила кластера, по которым необходимо считаться с интересами других субъектов как со своими собственными, на нее перестанут распространяться кластерные отношения.

Эти отношения сложно выстроить и сложно поддерживать, но именно они превращают объединение в кластер. Ни территориальная близость, ни общая направленность экономической деятельности, сами по себе кластер не формируют и не позволяют его субъектам использовать эффект синергии.

Убедившись в эффективности таких взаимоотношений, компании продолжают их поддерживать. Объединение предприятий осуществляется без отдельных формальных обязательств и институтов, которые, впрочем, могут появиться впоследствии, чтобы закрепить наиболее удачные бизнес-процессы, но в основе кластера – неформальные отношения между всеми субъектами.

Кластерные отношения можно сравнить с соединением хорошо отшлифованных металлических поверхностей, которые удерживаются за счет межмолекулярных сил, без клея и болтов. Такая подгонка предприятий друг к другу становится возможной, когда персонал компаний видит в подобных взаимоотношениях единственный источник движения и развития, и когда

все субъекты кластера следуют неписанным законам «кластерного общежития», ради получения определенных преимуществ. Поэтому по мере развития производства и совершенствования бизнес-процессов, все большее число компаний привлекают преимущества кластерных взаимоотношений, и число кластеров растет.

Но, как уже отмечалось, подобные взаимоотношения очень хрупки. Поэтому они возникают в первую очередь там, где есть естественные границы, отделяющие субъекты кластера, от других компаний.

Первой такой естественной границей является расстояние. Если компании находятся намного ближе друг к другу, чем к другим компаниям и предприятиям, то они уже объединены по территориальному признаку и поэтому кластерные отношения обладают большей устойчивостью. Но следует подчеркнуть, что первоочередным фактором здесь является готовность предприятий перейти к неформальным отношениям, помогая и доверяя друг другу. Территориальная близость является лишь одним из естественных барьеров, отделяющих их от других компаний, и способствующая объединению.

Вторым таким барьером являются национальные границы. В этом случае, предприятия одной страны, тоже отделены в правовом, экономическом и культурном плане от предприятий, находящихся в других странах.

Третий барьер – общее направление экономической деятельности, отделяющее предприятия кластера от предприятий других направлений.

До начала прошлого века территориальная дифференциация, позволяла снижать издержки производства и концентрировать квалифицированный персонал. Образование таких центров было лишь продолжением развития принципа разделения труда. Но с развитием транспорта и средств связи, такие объединения начали терять свои преимущества в логистике и обмене информации.

Однако постепенно, по мере роста конкуренции и инновационной активности, все более востребованными становились неформальные отношения между субъектами объединений, которые продолжали оставаться независимыми предприятиями. Начали образовываться кластеры в их современном понимании.

Литература

1. Маршалл, А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Т.1. – М.: Прогресс, 1983. – С. 99.
2. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – London: Macmillan, 1990.

3. Porter, M. On Competition / M. Porter. – Harvard: Business School Press, 1998.
4. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом Вильямс, 2001. – С.206, 208, 678.
5. Lundvall, B. Explaining Interfere Cooperation and Innovation Limits of the Transaction Cost Approach // The Embedded Firm – London Rout ledge, 1993. – p.58.