

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ



Ю.Б. ВАШКЕВИЧ

КЛАСТЕРНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Экономические кластеры в последние годы привлекают к себе внимание все большего числа исследователей и специалистов, занимающихся вопросами формирования национальной экономической стратегии. На современном этапе преимущества кластерного подхода являются общепризнанными, проявляясь в повышении международной конкурентоспособности национальной экономики, укреплении экспортного потенциала государства, росте эффективности участия государства в международном разделении труда. И если еще десятилетие назад феномен кластера рассматривался преимущественно на примерах развитых государств, то уже в новом тысячелетии успешные кластеры стали появляться и в развивающихся странах, а также странах с транзитивной экономикой.

Опыт, который данные страны успели накопить за годы активной реализации кластерного подхода, представляет несомненный интерес для других государств, где кластерная концепция находится на более ранней стадии адаптации. В то же время информация по данной теме практически не выходит за рамки круглых столов и конференций, либо кратких обзоров, описывающих ход реализации отдельных кластерных проектов. Среди немногих широкомасштабных исследований, направленных на выявление общих характеристик и тенденций развития кластеров в указанных группах стран, можно выделить два фундаментальных исследования: “Зеленая книга кластерной инициативы” [1] и “Кластерные инициативы в развивающихся и транзитивных экономиках” [2], отличающихся исключительной широтой охвата изучаемых объектов (260 кластерных инициатив в первом случае, 1 400 — во втором).

Анализ вышеозначенных источников позволяет выявить ряд особенностей, характерных для развитых, развивающихся и транзитивных стран, сформировавшихся в процессе образования кластерных инициатив и отражающих специфику процесса адаптации кластерного подхода в данных странах.

Теоретические основы кластерного подхода. Основоположителем кластерного подхода считается американский экономист М. Портер, хотя вопросами

Юлия Борисовна ВАШКЕВИЧ, магистр экономических наук, аспирантка кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета.

специализированной индустриальной локализации занимались и более ранние исследователи. Так, Портер делает, в числе прочих, ссылку [3, 266] на А. Маршалла, который еще в 1890 г. посвятил отдельную главу вопросам “концентрации специализированных производств в отдельных районах” [4, 348–359]. Другие исследователи [5] находят еще более глубокие корни кластеризации, обращаясь, например, к работе И. Тюнена “Изолированное государство”, написанной в 1826 г.

В своих работах М. Портер определяет *кластер* (от англ. cluster – группа, скопление, гроздь) как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, потребители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные учреждения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [3, 258]. Несмотря на то что указанное определение не является однозначно принятым современным экономическим сообществом, оно тем не менее наиболее часто встречается в работах, посвященных данной тематике.

Наряду с понятием “*кластер*” в научной литературе последних лет вошло в оборот понятие “*кластерная инициатива*”. Данные термины часто используют как синонимы, хотя в целом понятие “*кластер*” является более широким.

Во-первых, понятие “*кластер*” может рассматриваться безотносительно к каким-либо конкретным проектам или организационным мерам. Под *кластерной инициативой* (далее – КИ), напротив, понимаются любые *организованные* действия, направленные на повышение конкурентоспособности кластера [2, 9], т.е. участие в кластере для компаний может иметь “неосознанный” характер, в то время как участие в КИ практически всегда будет “осознанным”.

Во-вторых, реализация КИ может как предшествовать созданию кластера, так и следовать на каком-то этапе после его формирования. В первом случае КИ направляются на создание благоприятных условий для формирования новых кластеров. Во втором случае упор делается на улучшение условий функционирования и повышение конкурентоспособности уже существующих кластеров. Но и в одном, и в другом случае КИ рассматриваются только в их связи с кластерами, на создание или совершенствование которых они направлены, тогда как сами кластеры могут выступать самостоятельными объектами рассмотрения, никак не связанными с КИ.

Поскольку в рамках вышеозначенных исследований внимание сконцентрировано именно на *организованных* кластерных структурах, то и представленный ниже анализ фокусируется на рассмотрении КИ.

Кластерные инициативы: механизм формирования. Процесс образования КИ можно условно разделить на несколько этапов, последовательная реализация которых составляет основу механизма формирования КИ.

Этап 1. Формирование инициативного “ядра”. Создание любой КИ начинается с формирования инициативного “ядра” – группы субъектов, заинтересованных в образовании КИ. В мировой практике выделяют 4 группы инициаторов:

- *компании* (как правило, малые и средние предприятия);
- *государство* (локальные и региональные агентства по развитию);
- *доноры* (специализированные международные организации или консультанты международного уровня);
- *другие учреждения* (научно-исследовательские институты, агентства по сотрудничеству) [2, 13].

Этап 2. Определение целевых и отраслевых приоритетов. Объединенные в рамках “ядра” инициаторы формулируют основные целевые приоритеты и отраслевую направленность развития КИ.

Спектр целевых установок КИ достаточно широк и может быть условно разделен на несколько сегментов. Каждый из указанных сегментов фокусируется на определенном наборе задач, которые ставят перед собой участники КИ (рис. 1).

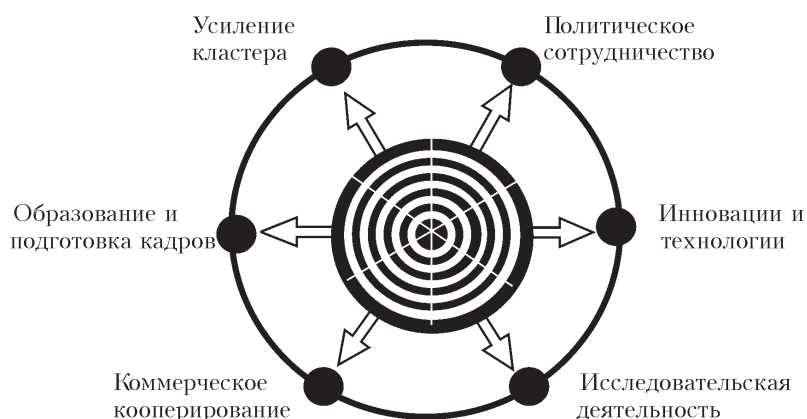


Рис. 1. Цели создания КИ

Так, при создании КИ участники могут быть заинтересованы в проведении совместных научных исследований либо в объединении усилий для лоббирования интересов перед государством, в организации совместных мероприятий по продвижению продукции на внешние рынки, в совершенствовании системы подготовки кадров, в овладении новейшими технологиями, в привлечении прямых иностранных инвестиций и др.

Отраслевая направленность КИ во многом предопределяется составом инициаторов, представляющих интересы определенной отрасли. В мировой практике кластерные инициативы принято рассматривать в рамках четырех групп отраслей:

- сельское хозяйство, пищевая и легкая промышленность (рыболовство; виноделие; текстильная, кожевенная, обувная, галантерейная отрасли и т.п.);
- капиталоемкое производство (автомобилестроение, химическая отрасль, металлообработка, производство изделий из пластмасс и т.п.);
- высокие технологии и отдельные виды услуг (аэрокосмическая отрасль, биотехнологии, фармацевтика, индустрия развлечений, финансовые услуги, информационные услуги и т.п.);
- туризм.

Этап 3. Поиск источников финансирования. Определение отраслевых и целевых приоритетов дает возможность более точно оценить объем требующихся для их реализации финансовых ресурсов, что служит основанием для начала поиска дополнительных источников финансирования КИ. Этот процесс часто принимает форму привлечения новых участников, готовых разделить финансовую, а также организационную нагрузку, изначально взятую на себя инициаторами.

Этап 4. Решение организационных вопросов. Помимо поиска финансовых источников инициаторы занимаются решением вопросов организационного характера. Необходимо найти и оборудовать офис, подобрать персонал, создать сайт и т.п. Данный этап фактически завершает процесс формирования КИ, дальше следует процесс создания кластера.

Описанный механизм формирования КИ в равной степени характерен как для развитых, так и для развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой. В то же время в рамках каждой из указанных групп можно выделить ряд особенностей, отражающих страновую специфику его адаптации.

Кластерные инициативы: особенности формирования в различных группах стран. Анализ международного опыта позволяет выделить ряд особенностей, характеризующих процесс адаптации представленного механизма в раз-

личных группах стран. Ниже представлен поэтапный обзор страновых особенностей формирования КИ.

Этап 1. Как показывают данные международных исследований [2, 13], структурный состав инициативных “ядер” в развивающихся странах и странах с транзитивной экономикой достаточно схож — в них примерно в равных долях представлены все 4 группы инициаторов. Различия же проявляются при сопоставлении состава инициаторов развивающихся и стран с транзитивной экономикой с инициативным “ядром” развитых стран (рис. 2).

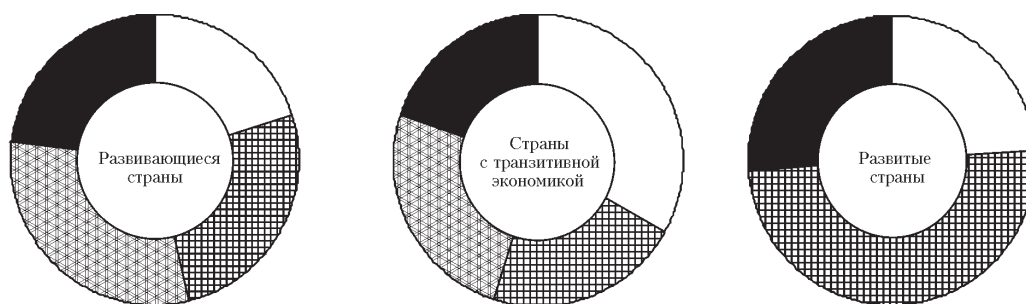


Рис. 2. Структура инициативного ядра КИ по группам стран [2, 13]:

□ — компании; ▨ — государство; ▩ — донор; ■ — другие

Первой бросающейся в глаза особенностью является отсутствие в составе инициативного “ядра” развитых стран группы инициаторов-“доноров” (рис. 2), в то время как в развивающихся и странах с транзитивной экономикой в течение последних лет именно эта группа инициаторов проявляла наибольшую активность (рис. 3).

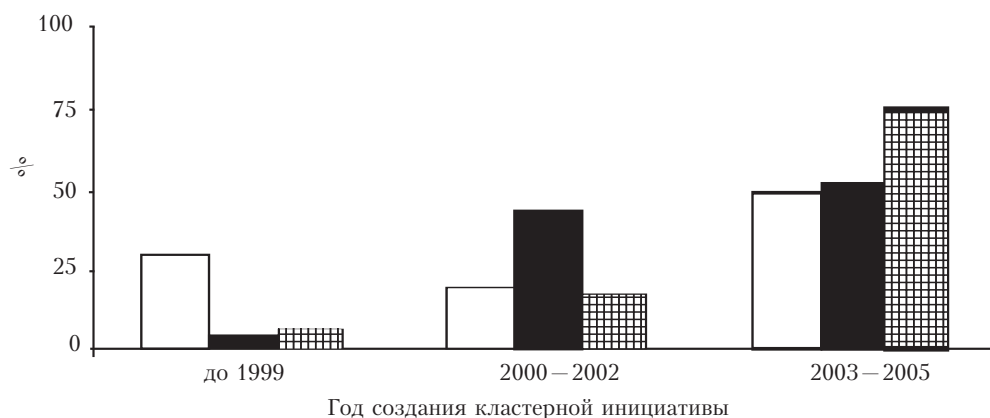


Рис. 3. Группировка КИ развивающихся и стран с транзитивной экономикой в зависимости от года создания и инициатора [2, 13]: □ — компании; ■ — государство; ▨ — донор

Одной из причин, объясняющих успех инициаторов-“доноров” в указанных группах стран, является их политическая и коммерческая независимость от других, традиционных участников КИ. В развивающихся и странах с транзитивной экономикой степень доверия к инициативам, исходящим от государства, невысока. Слабо развита и доверительная составляющая межфирменных взаимоотношений. В таких условиях нейтральный инициатор-“донор” оказы-

вается оптимальным посредником, способным объединить различных участников в рамках одной КИ, причем не обостряя, а, напротив, способствуя укреплению доверительных отношений между ними.

Помимо собственной независимости инициаторы-“доноры” отличаются высокой степенью компетентности в вопросах организации КИ. Опыт таких организаций-“доноров”, как Агентство международного развития, Всемирный банк, Межамериканский банк развития и ЮНИДО, накопленный в ходе реализации кластерных проектов в различных странах мира, привлекает к себе внимание и повышает заинтересованность со стороны государств, в которых кластерный подход находится на ранних стадиях адаптации.

Второй привлекающей к себе внимание особенностью является характерная для развитых стран высокая доля КИ, образованных при участии государства. Несмотря на то что региональные значения данного показателя имеют достаточно широкий разброс: 41 — в Северной Америке, Австралии и Новой Зеландии; 47 — в Северной Европе; 53 — в Западной Европе; 61 % — в странах Южной Европы, его среднее значение по всей группе развитых стран (50 %) существенно превышает соответствующие показатели в развивающихся (26 %) и странах с транзитивной экономикой (21 %) [2, 13].

Этап 2. Анализ целевых и отраслевых приоритетов КИ различных групп стран позволяет выделить ряд особенностей, характеризующих соответствующий этап процесса формирования КИ.

Так, в развитых странах одной из главных целей создания КИ является поддержка инноваций (58 % КИ), затем идут такие цели, как улучшение бизнес-климата (48 %), привлечение инвестиций и увеличение добавленной стоимости (по 30 %), коммерциализация научных исследований (23 %) и др.

В развивающихся и странах с транзитивной экономикой целевые приоритеты инициаторов носят несколько другую направленность, прежде всего фокусируясь на увеличении добавленной стоимости, формируемой в рамках кластера (55 %), и росте объема экспорта (48 и 35 % соответственно), а уж затем на поддержке инноваций (30 и 28 %), привлечении инвестиций (23 и 26 %) и др. [2, 17]

Различия между указанными группами стран существуют также и в отраслевой направленности КИ. Так, в развивающихся странах большая часть (65 %) КИ сконцентрирована в первой из описанных выше групп отраслей, объединяющей трудоемкие, невысокотехнологичные производства. В то же время в странах с развитой экономикой основная часть (64 %) КИ, напротив, формируется именно в высокотехнологичном секторе (биотехнология, авиакосмическая промышленность, телекоммуникации и др.). Менее категоричными в данном отношении являются страны с транзитивной экономикой, где распределение КИ по секторам является относительно равномерным [2, 32].

Анализ отраслевого распределения КИ в различных группах стран позволяет выделить следующую закономерность: в развитых странах КИ преимущественно формируются в секторах, создающих высокую добавленную стоимость, в то время как в экономически менее развитых странах КИ образуются в тех секторах, где доля добавленной стоимости невелика. При этом в развивающихся странах и в странах с транзитивной экономикой кластеры часто формируются в результате переноса (аутсорсинга) стандартного производства из развитых стран, в то время как в самих развитых странах в основе кластерного роста лежит активное внедрение инноваций. Данную тенденцию можно представить схематично (рис. 4).

В качестве примеров успешных КИ, формирующих высокую добавленную стоимость за счет активного внедрения инноваций в развитых странах, можно привести:

- “силиконовую плеяду” КИ в сфере информационных технологий (далее — ИТ) (“Силиконовая долина” в США [6], “Силиконовая долина XXI века” в

Германии, объединяющая три ИТ-кластера (в городах Мюнхене, Гамбурге и Дрездене); “Силиконовая лощина” в Западной Шотландии [7];

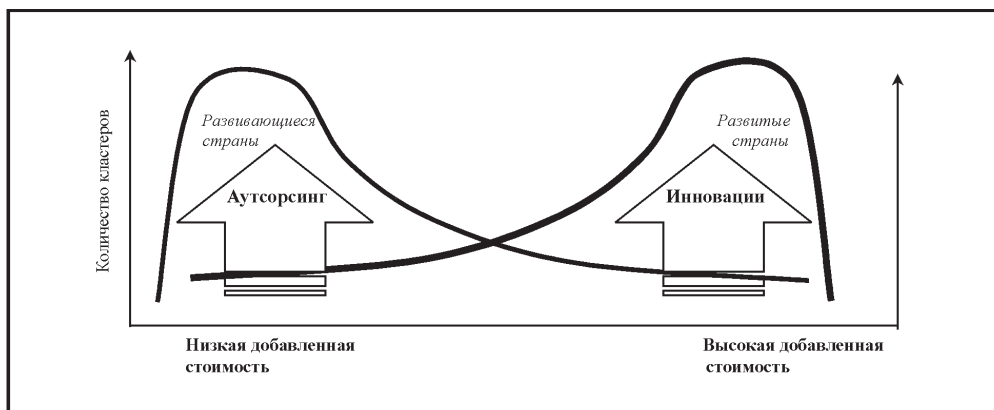


Рис. 4. Распределение кластеров по группам стран в зависимости от доли добавленной стоимости в выпускаемой продукции

- кластеры по производству медицинского оборудования в Швейцарии (в городах Цюрихе и Берне) и Швеции (Восточная Швеция) и биофармацевтический кластер в Канаде (в г. Монреале) [8];

- биотехнологические кластеры в Великобритании (Шотландия), Испании (Каталония), Франции (регион Рона — Альпы), Австрии (в Вене) [9].

В развивающихся странах также есть примеры КИ, сформированных в секторах, создающих высокую добавленную стоимость (например, ИТ-кластеры в Индии (г. Бангалор) и на Филиппинах (г. Давао)), однако большая часть КИ в данной группе стран, как было отмечено выше, сконцентрирована в рамках отраслей, создающих низкую добавленную стоимость, примером тому являются кластеры по производству трикотажных изделий в Индии (г. Тирупшур) [10], кластеры по производству обуви в Бразилии и Мексике [11], кластер по производству ковров в Афганистане, туристические кластеры в Турции и Египте [2, 20].

В странах с транзитивной экономикой в настоящее время также функционирует ряд достаточно успешных кластеров: от автопромышленных кластеров в Словении (АКС) [1, 71–74] и Венгрии (ПАНАК) [12] до швейного кластера [13] и кластера по производству мебели [14, 22–26] в Украине, а также ИТ-кластеров в России (г. Зеленоград) [2, 18] и Литве (“Инфобалт”) [2, 13].

Этап 3. Анализ источников финансирования КИ в различных группах стран свидетельствует о том, что в развивающихся странах доминируют внешние источники финансирования, предоставляемые инициаторами-“донорами”. В странах с транзитивной экономикой основным источником являются средства бизнес-сектора. Вместе с тем значительная часть средств также приходит из внешних источников, к которым, помимо организаций-“доноров”, относятся специальные фонды ЕС, направленные на поддержку развития КИ в странах-участницах. В *развитых* странах основную финансовую нагрузку по развитию КИ несет государство [2, 23].

Итак, на этапе формирования КИ основная финансовая нагрузка, как правило, возлагается на инициатора. С течением времени, однако, вопросы финансирования КИ переходят в компетенцию бизнес-сектора. Данная тенденция отмечается во всех группах стран и относится ко всем КИ, хотя и в различной степени. Так, КИ, созданные при поддержке инициаторов-“доноров”, в меньшей степени склонны к передаче финансовой ответственности в руки компаний-участниц, в то время как инициативы, изначально поддержанные государством, со временем снижают степень своей зависимости от государственного финансирования.

Этап 4. Формирование КИ во всех странах сопровождается решением ряда организационных вопросов. Большинство КИ (71 % в развивающихся странах, 62 — в странах с транзитивной экономикой, 75 — в развитых) считают необходимым открыть офис, штат сотрудников которого, как правило, ограничивается двумя-тремя специалистами, занимающимися координированием текущей деятельности либо, несколько реже, формированием общей стратегии развития КИ.

К организационным вопросам также относится разработка сайтов, которая в большей степени характеризует КИ развитых стран, где 79 % КИ имеют сайты, против 41 в странах с транзитивной экономикой и 37 % в развивающихся [2, 21].

Сформированные в ходе описанных этапов КИ начинают деятельность по созданию (укреплению) кластеров. Международный опыт свидетельствует о том, что первыми шагами в формировании кластера для участников КИ целого ряда стран (Венгрия, Словакия, Словения [12]) являются разработка бизнес-плана развития КИ и его предоставление для участия в конкурсе кластерных проектов, организуемого заинтересованными государственными органами. Победа в конкурсе обеспечивает участникам дополнительные источники финансовой и организационной поддержки для реализации представленных бизнес-планов. В тех же странах, где поддержка КИ осуществляется не на конкурсной основе либо вообще не осуществляется, участники КИ начинают реализацию поставленных целей в соответствии с разработанными в ходе формирования КИ планами и из расчета имеющихся в их распоряжении средств.

Таким образом, как показывает представленный выше анализ, на современном этапе наблюдается рост популярности кластерной концепции в различных группах стран. За неполные 20 лет адаптации кластерного подхода в международной практике сформировался четкий механизм формирования КИ. Анализ опыта, накопленного в ходе использования указанного механизма различными странами, позволил выделить ряд особенностей, касающихся состава инициаторов; целей, преследуемых ими при создании КИ; отраслей, в рамках которых данные КИ формируются; источников финансирования и организационных аспектов, определяющих общий осто́в КИ в различных группах стран.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. *Sölvell, Ö.* The cluster initiative greenbook / Ö. Sölvell, G. Lindqvist, C. Ketels. — Stockholm: Bromma tryck AB, 2003.
2. *Ketels, C.* Cluster initiatives in developing and transition economies / C. Ketels, Ö. Sölvell, G. Lindqvist. — Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, 2006.
3. *Портер, М.* Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. — М.: Вильямс, 2006.
4. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл; пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — Т. 1.
5. *Andersson, T.* The cluster policies whitebook / T. Andersson [et al.]. — Malmö, Sweden: IKED, 2004.
6. *Saxenian, A.* Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128 / A. Saxenian. — Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.
7. *Mitsui, I.* Industrial cluster policies and regional development in the age of globalization — Eastern and Western approaches and their differences / I. Mitsui // 30th ISBC in Singapore, 2003.
8. *Niosi, J.* The competencies of regions and the role of the national research council / J. Niosi, T.G. Bas // Innovation, Institutions and Territory: Regional Innovation Systems in Canada. — Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press, 2000.
9. *Tripl, M.* Innovative clusters and cluster policies in Austria / M. Tripl // Vienna University of Economics and Business Administration [Electronic resource]. — Vienna, 2006. — Mode of access: http://www.livsmedelakademien.se/bilagor_ppt/Tripl.pdf. — Date of access: 15.07. 2007.
10. *Sakthivel, A.* Tirupur knitwear export cluster, India / A. Sakthivel. // Tirupur exporters' association [Electronic resource]. — Tirupur, 2004. — Mode of access: http://www.intracen.org/wedf/ef2004/Montreux/background_papers/4-2%20-%20Clusters-Sakthivel.pdf. — Date of access: 15.07. 2007.
11. *Nadvi, K.* Industrial clusters and networks: case studies of SME growth and innovation / K. Nadvi. — UNIDO, 1995.
12. Innovating regions in Europe. Learning module 3. An overview of cluster policies and cluster in the new member states of the European Union [Electronic resource]. — IRE Network, 2006. — Mode of access: http://www.innovating-regions.org/download/Clusters_in_CCE.pdf — Date of access: 15.07. 2007.