

УДК 658.1

Н.Б. ПУГАЧЕВА,
доктор педагогических наук, профессор

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

В статье рассмотрены вариативные точки зрения о сущности кластеров; выявлены условия, способствующие формированию кластеров, и факторы, сдерживающие их образование. Определены закономерности формирования и развития кластеров.

Понятие "кластер" в настоящее время – одно из наиболее популярных. Тем не менее, анализ специальной литературы показал, что единого подхода к этому понятию нет. Например, Д.А. Ялов дает следующее определение понятию "кластер" – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости [1].

По мнению В.П. Третьяка [2], следует различать кластеры и сети предприятий. В.П. Третьяк пишет: "термин "сеть" относится к группе средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей – дополняя друг друга и специализируясь, чтобы преодолеть общие проблемы, достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки". По мнению В.П. Третьяка, "термин "кластер" указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями".

Согласно теории Майкла Портера, кластер – это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы гос. управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Майкл Портер считает, что кон-

курентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей. При этом принципиальное значение имеет способность кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. В ходе своих исследований Майкл Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется "кластер" – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается [3].

А.А. Миграян считает, что кластер – это сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельно-

сти, то есть совокупность взаимосвязанных групп, успешно конкурирующих фирм, которые образуют "золотое сечение" (в западной интерпретации "diamond – бриллиант") всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках [1].

С точки зрения Т.В. Цихан, кластер – это сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга [4]. Однако сообщество – это еще не множество, связанное именно синергетическими отношениями, не только позволяющими снижать транзакционные издержки, но и определяющими свойства кластера как системы, отличные от свойств множества организаций входящий в кластер вне указанных связей. Поэтому вполне справедливо положение Т.В. Цихана о том, что для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка, что вытекает из следствия второго закона термодинамики о том, что упорядоченность в системе может возрасти только за счет увеличения энтропии в окружающей среде, то есть, организовываясь в более упорядоченную систему (кластер), организации одновременно ослабляют окружение, являясь точкой роста, к которой начинают "пристыковываться" другие организации. Кластеры могут быть представлены регионально ограниченными экономическими образованиями, вертикальными производственными цепочками и отраслями промышленности [4]. По мнению автора, приведенный тезис несколько конкретизирует некоторые аспекты понятия "кластер".

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что вариативные подходы к понятию "кластер" обусловлены тем, что авторы по-разному определяют субъектов кластера. По мнению автора, субъектами кластера могут быть и компании (поставщики, производители и др.), и связанные с ними организации (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании). Исходя из этого, "кластер" автор статьи предлагает определять как группу взаимосвязанных компаний

и соответствующих институтов, действующих в определенной сфере, связанных общностью потребностей и способностью эффективно использовать внутренние ресурсы. Из предложенного определения следует, что кластер – это интеграционный механизм, обеспечивающий интенсивное развитие образующих его организаций, их социальное партнерство.

В настоящее время экспертами описаны 7 основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии:

- географическая: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер);
- горизонтальная: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мегакластеров в экономике Нидерландов);
- вертикальная: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса;
- латеральная: в кластер объединяются различные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер);
- технологическая: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);
- фокусная: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра – предприятия, НИИ или учебного заведения;
- качественная: здесь существенен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают. Сеть далеко не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций. Бывает, что в сетях, напротив, подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекладывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении. В последнем случае сети не

оказываются ни стабильными, ни стимулирующими (Т.В. Цихан) [4].

Анализ специальной литературы позволил выделить ряд условий, которые могут как способствовать, так и препятствовать развитию кластеров.

К позитивным условиям, способствующим развитию кластеров, можно отнести следующее.

1. Существование технологической и научных инфраструктур (Д.А. Ялов) [1]. В современных условиях, когда в России и ее регионах складываются рыночные отношения и страна включается в мировой рынок, административные механизмы управления экономикой и другими отраслями уже не могут в целом обеспечить необходимую эффективность. Резко возрастает роль конкурентоспособности, которая становится решающим основанием для выбора решений во всех областях деятельности. Среди широко обсуждаемых новых подходов важное место отводится интеграции науки, образования и инновационной деятельности как одному из решающих факторов развития экономики и общества, основанному на знаниях. Развитие вузовской науки и крупных научно-образовательных центров становится приоритетной задачей. Большое значение приобретает развитие системы непрерывного образования на региональном уровне, которое является одним из важнейших условий обеспечения прогресса, экономического и культурного процветания страны. В настоящее время базовое образование, получаемое в начале жизни, не успевает за изменениями, происходящими в мире. Оно не может обеспечить человека на всю жизнь знаниями, умениями, навыками и качествами, необходимыми ему для эффективного выполнения социальных ролей. Это обуславливает существование кризиса компетентности. В данной ситуации эффективно действующая система образования (дошкольное, среднее, средне-специальное, высшее, дополнительное образование, академическая наука) превращается в определяющий социальный институт по решению основных социально-экономических, образовательных, нравственно-воспитательных проблем современного общества. Интеграция научных, образова-

тельных учреждений в контексте непрерывного образования предусматривает создание научно-образовательных комплексов по вертикали (с разными уровнями образования). Результатом создания таких комплексов становятся:

- система постоянного взаимодействия между работодателями и образовательным сообществом с целью организации мониторинга регионального рынка труда и образовательных услуг, рационального заполнения профессиональных ниш на рынке труда;

- механизмы, стимулирующие работодателей инвестировать в образовательные учреждения, обеспечивающие интеграцию производства и образования, распространяющие позитивный опыт участия работодателей в финансировании и управлении учреждениями профессионального образования.

2. Психологическая готовность населения к кооперации (Д.А. Ялов, В.П. Третьяк). Кооперация (от лат. cooperation – сотрудничество) – это одна из основных форм организации межличностного взаимодействия, характеризующаяся объединением усилий участников для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций, ролей, обязанностей. Специалисты выделяют несколько типов кооперации: 1) автоматическую, существующую на инстинктивно-биологическом уровне, связанную со стайной организацией, борьбой за выживание и обеспечение безопасности потомства, сексуальным поведением и т.п.; 2) традиционную, направляемую традициями поколений, ритуалами, исторически сложившимися социальными нормами; 3) спонтанную, базирующуюся на отношениях дружелюбия, симпатии, любви и определяемую ситуативными условиями; 4) директивную, характерную для военных организаций, некоторых форм предпринимательства, где определяющим условием существования группы является отсутствие добровольного участия; 5) контрактную, где индивидуальные интересы участников объединяются на основе формальных или неформальных соглашений между ними. Специалисты отмечают, что включение индивидов в кооперативное взаимодействие стимулирует разви-

тие аттракции (от лат. *attrahere* – привлекать, притягивать) между членами группы, способствует оказанию взаимопомощи, усиливает взаимозависимость участников. Рассматривая проблемы создания и развития кластеров, В.П. Третьяк пишет, что ключевым элементом создания сети является наличие достаточного уровня доверия между ее участниками [3]. Кооперативная деятельность – это разновидность совместной деятельности, основанная на групповой собственности на средства производства и конечном продукте труда, и характеризующаяся следующими социально-психологическими проявлениями: сверхнормативной активностью ее участников, высоким уровнем притязаний, мотивированностью и заинтересованностью в результатах своего труда, коллегиальностью в принятии решений, значимых для совместной деятельности, готовностью к восприятию и внедрению инноваций, ориентацией на установление многообразных межгрупповых контактов. В рамках кооперативной деятельности экономические факторы трудовой активности приобретают заметную роль в индивидуальном и межгрупповом поведении ее участников.

3. Наличие устойчивой региональной стратегии развития кластеров. При разработке региональной стратегии надо учесть, какие ключевые точки роста существуют в регионе и что могут сделать различные группы интересов для их развития. Для этого необходим консенсус между деловыми и административными элитами региона о необходимости развития кластера. Региональное социально-экономическое развитие на основе стимулирования кластеров предполагает инициативу и совместные усилия бизнеса и администраций. Роли, которые должны играть администрации и бизнес при развитии отраслевых кластеров, разные, но взаимодополняющие. Роль администрации может состоять в поддержке и инициировании процессов активации кластеров посредством различных программ. Роль бизнес-структур может состоять в благотворительной, грантовой поддержке социальных программ, развитии рынка труда, формировании целевого заказа на услуги профессионального образования. По мнению

Д.А. Ялова, кластер дает следующие преимущества: "Для администраций: увеличивается количество налогоплательщиков и налогооблагаемая база (центры управления малым и средним бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что и сам бизнес, в отличие от вертикальных корпораций), появляется удобный инструмент для взаимодействия с бизнесом, снижается зависимость от отдельных бизнес-групп, появляются основания для диверсификации экономического развития территории. Для бизнеса: улучшается кадровая инфраструктура; появляется инфраструктура для исследований и разработок; снижаются издержки; появляются возможности для более успешного выхода на международные рынки" [1]. Такой же позиции придерживается и В.П. Третьяк: "успешное функционирование кластера является гарантией сохранения рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе", конкретизируя далее: "это означает, что имеет место сохранение налоговой базы, кроме того, это предполагает сокращение выплат по безработице" [2]. Примером взаимодействия администрации и бизнес-структур могут быть постановления Кабинета Министров Республики Татарстан: "Об организации целевой контрактной подготовки специалистов с высшим и средним профессиональным образованием в Республике Татарстан и их трудоустройства" (№ 308 от 28.06.2004) и "О государственном заказе на образовательные услуги в сфере дополнительного профессионального образования в Республике Татарстан" (№ 85 от 24.02.2004). В режиме госзаказа по итогам кадрового аудита прошло обучение персонала предприятий: ОАО "Татазот", ОАО "Нурлатский сахар", ОАО "Нурлатский ликеро-водочный завод", ОАО "Заинский сахар". Этот механизм стимулирует деловую активность работодателей, побуждая их формировать перспективную кадровую политику, инвестировать в развитие кадрового потенциала. Кроме того, кадровый аудит позволяет четко сформулировать образовательные задачи, выстроить образовательные траектории. Сегодня важнейшим аккредитованным общественно-государственным органом управления дополнительным профессиональным об-

разованием в Татарстане является Межотраслевой региональный центр профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов Республики Татарстан (МРЦПК РТ). С учетом многопрофильности экономики Татарстана в деятельности МРЦПК РТ принят территориально-отраслевой принцип: на базе ведущих вузов созданы отраслевые филиалы МРЦПК, а в крупных промышленных центрах – его зональные центры. Зональные центры МРЦПК находятся в 7 городах республики, функционируют на основе сотрудничества региональных и головных вузов, по отраслевому принципу. В Татарстане сформирована система оценки качества и контроля деятельности учреждений дополнительного профессионального образования, внесены существенные изменения в механизм лицензирования, аттестации и государственной аккредитации. Практикуются предаттестационные экспертные проверки состояния материальной базы, качества обучающих программ, профессиональной квалификации преподавательского состава учреждений, ведущих дополнительное профессиональное образование. В каждом городе, районе республики сформированы советы по дополнительному профессиональному образованию. Советы руководят работой по изучению рынка труда, формированию целевого заказа на услуги дополнительного профессионального образования, проводят на местах экспериментальные инновационные исследования. Так, альметьевский опыт Татарстана послужил образцом создания модели инновационного образования в сфере дополнительного профессионального образования; в Нижнекамске разработаны принципы развития внутрифирменного обучения.

4. Возможность успешного применения метода проектного управления. Это особенно актуально в случаях обеспечения инновационных программ. Метод проектного управления позволяет формировать соответствующие целям конкретного проекта команды от местного сообщества, объединенные общей задачей, единой корпоративной культурой, обеспечивать их позитивное влияние на управление предприятием.

Оптимальный состав подобных команд – это менеджеры высшего звена – руководители проекта, специалисты по логистике, контролю качества, маркетингу, бюджетированию, внедрению международных стандартов качества и т.д. Термин "проектирование" происходит от латинского "projectus" – брошенный вперед; это процесс создания прототипа, прообраза предполагаемого или возможного объекта, состояния; специфическая деятельность, результатом которой является научно, теоретически и практически обоснованное определение вариантов прогнозируемого и планового развития новых процессов и явлений. По мнению специалистов, проектирование – тип исследования, деятельность по созданию, совершенствованию проекта, этап социально-управленческого цикла. Специалисты выделяют разные виды проектирования: техническое, в ходе которого идет решение задач при разработке проектно-сметной документации; социальное, как проблемную организацию мышления, деятельности. Метод проектного управления – это вид социального творчества, направленный на создание оптимальной организации коллективных отношений, с учетом объективных условий и жизнедеятельности различных социальных групп на определенный отрезок времени. Субъектом метода проектного управления могут быть как отдельные личности, так и организации, трудовые коллективы, социальные институты и тому подобное, ставящие своей целью организованное, целенаправленное преобразование социальной действительности.

5. Развитие информационных технологий, обеспечивающих обмен информацией между субъектами кластера по поводу потребностей, техники и технологий (А.А. Мигранян) [5]. В современной литературе информация (лат. "information" – разъяснение, изложение, осведомленность) рассматривается как одно из наиболее общих понятий науки, обозначающее некоторые сведения, совокупность каких-либо данных, знаний и тому подобное. Понятие "информация" может использоваться в широком и узком смысле. В широком смысле информация рассматривается в границах системно-киберне-

тического подхода, в контексте трех фундаментальных аспектов любой кибернетической системы:

- информационном, связанном с реализацией в системе определенной совокупности процессов отражения внешнего мира и внутренней среды системы путем сбора, накопления и переработки соответствующих сигналов;

- управленческом, учитывающем процессы функционирования системы, направления ее движения под влиянием полученной информации и степень достижения своих целей;

- организационном, характеризующем устройство и степень совершенства самой системы управления в терминах ее надежности, живучести, полноты реализуемых функций, совершенства структуры и эффективности затрат на осуществление процессов управления в системе.

Используя понятие "информация" в таком широком смысле специалисты ставят его в один ряд с такими фундаментальными категориями, как материя и энергия.

В узком смысле понятие "информация" может иметь множество определений, в зависимости от предмета исследования. Автор предлагает рассматривать информацию как смысловой, содержательный аспект социального взаимодействия, влияющий на принятие решения.

Опираясь на исследование А.А. Мигранян, среди факторов, облегчающих движение информации, автор предлагает выделить следующие: личные взаимоотношения, сложившиеся в ходе совместной учебы, службы в армии, работы; связи, возникающие в научных сообществах, профессиональных ассоциациях; связи, обусловленные географической близостью; отраслевые ассоциации, обслуживающие кластеры; семейные связи; общая собственность внутри промышленной группы; долевое участие в акционерной собственности; взаимодействие между директорами фирм; национальный патриотизм. То есть, катализатором информационных процессов являются социальные связи [5].

К факторам, сдерживающим развитие кластеров, можно отнести: низкое качество бизнес-климата; низкий уровень развития ассоциативных структур (торговых палат, промышленных

ассоциаций), которые не справляются с задачей выработки и продвижения приоритетов и интересов регионального бизнеса; краткосрочный горизонт планирования, так как реальные выгоды от развития кластера появляются только через 5-7 лет. Последний факт заставляет обратить внимание на вопрос о масштабе управления региональным развитием. Если масштаб управления ограничен 4 годами (предвыборный цикл), то говорить о какой-либо долгосрочной стратегии сложно. Успешная реализация проектов по специальному стимулированию кластеров возможна только при наличии региональной стратегии. Развивать кластер в отрыве от развития региона в целом неэффективно. Поэтому в ряде стран в последние десятилетия и приобрели такое значение эффективные "кластерные стратегии", которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Правительства этих стран концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей. Кластерные стратегии широко используются в странах Европы. Например, в Германии с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio. В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере "морское хозяйство". В Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования. Тесное взаимодействие фирм данного кластера в распространении знаний обеспечивает им конкурентные преимущества перед основными торговыми соперниками. По оценке экспертов, Финляндия лидирует по уровню как исследовательской, так и технологической кооперации. Таким образом, несмотря на различность подходов, большин-

ство стран Европы выработало для себя ту или иную кластерную стратегию.

Анализ специальной литературы показал, что образование и развитие кластеров основывается на следующих закономерностях:

1. Перспективные конкурентные преимущества создаются не на внешних, а на внутренних рынках (М. Портер). М. Портер разработал систему детерминант конкурентного преимущества стран, получившую название "конкурентный ромб" (или "алмаз"). К ним относятся:

- факторные условия: людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе факторы качества жизни;

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

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

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

Кроме того, по мнению М. Портера, существуют две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране. Это случайные события (то есть те, которые руководство фирм не может контролировать) и государственная политика.

Ключевым аспектом образования кластера является рыночный механизм "выгодности" более тесного взаимодействия организаций, расположенных на одной территории. Указанная закономерность объясняется снижением ряда издержек и возникновением положительных обратных связей, обеспечивающих интенсивное развитие всех организаций, связанных отношениями в рамках кластера. В нашей стране кластерный подход прежде всего применяется при разработке программ регионального развития и анализе конкурентоспособности отрасли. Опираясь на исследования специалистов, можно отметить, что кластерный подход основывается на учете положительных синер-

гетических эффектов региональной агломерации, то есть близости потребителя и производителя, сетевых эффектах и диффузии знаний и умений за счет миграции персонала и выделения бизнеса.

Кластерный подход позволяет убрать границы между секторами и видами деятельности и рассматривать их во взаимосвязи, прежде всего, на уровне региона. Система дополнительного профессионального образования представляет собой хаотичный набор образовательных услуг, регулируемый лишь сверхлиберальным регламентом лицензирования. Большие проблемы накопились в системе внутрифирменного обучения: каждое предприятие готовит кадры для себя, разрабатывает свои программы, методики, на что расходуются значительные средства. Отсутствие унифицированности затрудняет определение соответствия полученных специалистами профессионально-технических знаний стандартам квалификационных требований по профессиям. В результате, на рынок труда попадают кадры с низкими квалификационными разрядами, слабой теоретической и практической подготовкой. Государству необходимо вернуться в систему дополнительного профессионального образования, но не для непосредственного управления, а для рыночно-ориентированного регулирования. В этих условиях кластерный подход можно рассматривать как одну из инноваций в управлении социально-экономическим развитием общества, в том числе и образованием. Главное, что дают кластеры — это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции. В региональном развитии отражаются все стороны общественной жизни: экономика, социальная структура, политическая система, духовная культура, воспроизводство человеческого сообщества, то есть образование. Понятие "регион" связано с территориальной организацией общества как сложной, иерархической системой. Сам термин "территориальная организация общества" по сути, выступает в качестве общенаучного, междисциплинарного понятия.

2. Диверсифицированность и инновационность кластера, основанная на его связях с на-

учно-исследовательскими институтами. Ряд кластеров изначально выстраивается на априорно существующем научном потенциале, то есть системообразующим элементом такого кластера является развивающийся источник новаций. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается "прорыв" в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые "рыночные ниши". Многие страны, как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику, – 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 в докладе Совета по конкурентоспособности 2001 года. Основной лозунг американской инновационной политики – "инвестирование в технологии – это инвестирование в будущее Америки". При этом особое внимание уделяется определению и поддержке тех инноваций, которые обеспечивают долговременное развитие бизнеса. Здесь можно выделить четыре основные формы государственной инновационной политики: 1) прямая бюджетная поддержка разработки и внедрения новых технологий и товаров; 2) косвенная поддержка, посредством налоговой политики и административного регулирования; 3) инвестиции в систему образования; 4) поддержка критических элементов хозяйственной инфраструктуры, необходимых для быстрого продвижения инноваций. Большое внимание в США уделяется созданию на базе университетов национальной сети центров внедрения промышленных технологий. От этой меры особенно выигрывает малый бизнес, получающий доступ к современным технологиям. Широкое распространение нашли различные кооперативные формы организации инновационного творчества – от смешанного капитала и разделения рисков до совместного использования дорогостоящего оборудования. Промышленная политика с ориентацией на кластеры стимулирует возникновение "новых комбинаций" и косвенным обра-

зом поддерживает их, особенно в сфере образования и научно-исследовательских работ, а также через внедренческие посреднические центры. Например, очень важную роль на европейском уровне играют такие программы кооперации, как "Эврика" ("Eureka"). Они сводят вместе потенциальных партнеров, не сумевших найти необходимые им дополнительные знания на местном уровне. Разумеется, определенную роль в формировании новых комбинаций играют и крупные показательные программы. В настоящее время в Европейском Парламенте обсуждается вопрос создания Единого Европейского научного пространства (ЕЕНП). Автором идеи является комиссар ЕС по научным исследованиям Филипп Бюскэн. По его словам, "инициатива, реализацию которой я отстаиваю, преследует три цели: (1) содействие созданию максимально благоприятных условий для проведения научных исследований в Европе; (2) поддержка мер, способствующих результативности научных исследований; (3) усиление роли Европы как инновационного плацдарма" [4]. В ЕС серьезно обеспокоены тем, что инвестиции США и Японии в научно-технологическое развитие все более превосходят аналогичные показатели стран ЕС, и этот разрыв постоянно увеличивается не в пользу Европы. По мнению Европейской Комиссии, ЕС имеет шанс выправить положение, если объединит ресурсы своих стран, в каждой из которых национальная научная политика будет реформирована в соответствии с единым европейским стандартом. Рассмотрим формирование кластеров на примере Нидерландов. Вся экономика страны разбита на десять "мегакластеров": сборочные, химические отрасли; энергетика; агропромышленный комплекс; строительство; СМИ; здравоохранение; отрасли, обслуживающие коммерческие структуры; отрасли, обслуживающие некоммерческие структуры; транспорт. Анализ "потоков знаний" между кластерами позволил выявить, что три кластера (сборочные отрасли; отрасли, обслуживающие коммерческие структуры; химические отрасли) служат "нетто-экспортерами" знаний в другие кластеры. При этом первые два экспортируют знания во все остальные класте-

ры. Здравоохранение и отрасли, обслуживающие некоммерческие структуры (в которых имеются крупные учреждения индустрии знаний) тоже являются нетто-экспортерами знаний, хотя и в меньшей степени. Два кластера представляют собой нетто-импортеров знаний: строительство и СМИ. Три кластера (агропромышленный комплекс, энергетика и транспорт) имеют довольно "самодовлеющий" характер и производят знания в основном для самих себя. Такой анализ не только позволил получить общую картину развития инновационных процессов, но и определил основные приоритеты в инновационной политике государства.

3. Объединение ресурсов в перспективные, наукоемкие области хозяйственной деятельности, при сохранении стимулирующих механизмов развития. По мнению М. Портера, деятельность кластеров способствует улучшению предпринимательского климата, увеличению экспорта и привлечению инвестиций [3]. Наличие этой закономерности подтверждают Т.В. Цихан и А.А. Мигранян, отмечая, что развитие кластеров обеспечивает снижение транзакционных издержек; рост эффективности специализации производства за счет концентрации конкурентов, потребителей и поставщиков в одном хозяйственном пространстве; синтез синергетических эффектов, основанных на всеобщей стандартизации продукции, эффекте масштаба и инновационном характере кластерного подхода (в основе построения наиболее развивающихся кластеров лежат наукоемкие новации); снижение совокупных затрат на разработку и внедрение новаций [4; 5]. В специальной литературе под транзакцией понимают деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых обязательств (или выданных обещаний). Основополагающими отношениями в процессе производства и распределения благ являются два типа отношений: симметричные и несимметричные. Первый тип отношений возникает в транзакции сделки (А.Е. Шаститко), при которой возможно соблюдение условий

симметричности отношений между контрагентами. Именно транзакция сделки, как пишет В.Л. Тамбовцев, оказывается существенным моментом в системе симметрично избираемого обмена. Отличительными признаками транзакции сделки, по мнению Дж. Коммонса, является не производство, а передача богатства из рук в руки. Оценка данного признака зависит от признания или непризнания производительности обмена благами, который непосредственно оказывается связан именно с данной формой транзакции. Сущностью указанных процессов является обмен правами собственности на основе добровольного соглашения между обменивающимися сторонами, что является следствием симметричности правовых отношений, в которых оказываются данные экономические агенты.

Второй тип отношений возникает в транзакциях управления. Указанный вид транзакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, более широком плане – во внутрииерархических отношениях (типичными примерами транзакции управления является поведение раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчиненного). Если объектами транзакции сделки являются права на обмениваемые блага (объекты обмена), то объектом транзакции управления оказывается одна из сторон отношения. Еще одним типом транзакции, в которой проявляются асимметричные отношения, является транзакция рационирования. В транзакции рационирования место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав (правил отношений). Так, например, разработка стратегии развития и ее внедрение является транзакцией рационирования, поскольку рационирующий субъект не вправе определять действия хозяйствующих субъектов, однако, применяя методы стимулирования (например, выдача грантов, налоговые льготы и т.п. методы государственного регулирования), способен косвенно влиять на принимаемые решения. Через транзакцию рационирования, по мнению Дж. Коммонса, осуществляется наделение богатством того или иного

экономического агента. Однако, как уже отмечалось, последнее предполагает осуществление определенной процедуры обращений, которая практически исключается в трансакции управления. В отличие же от трансакции сделки они (переговоры) осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, красноречия [6].

Таким образом, обобщая вышеизложенное, следует отметить, что кластер – это группа взаимосвязанных компаний и соответствующих институтов, действующих в определенной сфере, связанных общностью потребностей и способностью эффективно использовать внутренние ресурсы; интеграционный механизм, обеспечивающий интенсивное развитие организаций, его образующих.

Список литературы

1. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием // subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.html
2. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования // http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html
3. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
4. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – № 5.
5. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_171.html
6. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – V. 21. – P. 657.

В редакцию материал поступил 24.10.07.