

## КЛАСТЕРЫ: АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ПРИРОДЫ

### CLUSTERS: AN ANALYSIS OF ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL NATURE

*Y. Mindlin*

#### Annotation

The purpose of this paper is to identify the distinctive features of clusters and determining whether territorial economic structures, introduced now in Russia, be attributed to the clusters. Our analysis revealed that clusters, as a network (hybrid) structures have important distinguishing features. The key of them, in our opinion, along with the territorial base of the formation, it should be considered that, consisting of different types of organizations, they do not create a single mechanism for coordinating interactions. Instead, forming a wide variety of partnerships, which interact with each other, become the basis for the cluster.

**Keywords:** clusters, hybrids, network, regional development.

**Миндлин Юрий Борисович**

*К.э.н., доцент,  
Московский государственный  
индустриальный университет*

#### Аннотация

Цель статьи состоит в выявлении отличительных признаков кластеров и определении того, могут ли территориальные хозяйственные структуры, активно внедряемые в настоящее время в России, быть отнесены к кластерам. Выполненный нами анализ позволил установить, что кластеры, являясь сетевыми (гибридными) структурами, обладают важными отличительными признаками. Ключевым из них, по нашему мнению, наряду с территориальной базой формирования, следует считать то, что, состоя из организаций разных типов, они не создают единый механизм координации взаимодействий. Вместо этого формируется широкое разнообразие партнерств, которые, взаимодействуя друг с другом, становятся основой для кластера.

#### Ключевые слова:

Кластеры, гибриды, сети, территориальное развитие.

**К**ластер как инструмент формирования долгосрочных сетевых связей [23, 25, 26] между предприятиями и организациями, находящимися в одном регионе, получил в последние годы широкое распространение благодаря тому, что он, с одной стороны, способствует ускоренному развитию региона, в котором он расположен (благодаря привлечению в него значительного числа предприятий, что способствует повышению хозяйственной активности, ведет к росту занятости, увеличению локального спроса и росту налоговых поступлений в локальный бюджет), а с другой стороны, позволяет повысить эффективность функционирования входящих в него организаций (благодаря использованию конкурентных преимуществ региона и интеграционным связям между его участниками, основанным на сочетании конкуренции и кооперации).

Это привело к появлению значительного числа публикаций, в которых исследовалась природа кластера как особой формы территориально-сетевой организации хозяйственной деятельности (начиная с основополагающей работы Майкла Портера [25]), и анализировалась практика применения кластеров для целей регионального развития и повышения эффективности деятельности входящих в него предприятий [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11,

12, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 24].

Тем не менее, несмотря на такой значительный массив публикаций, в среде как практиков, так и теоретиков не сложилось единого мнения относительно того, какой территориальный хозяйствующий субъект может быть отнесен к кластерам. Кластеры нередко смешиваются с разного рода технопарками, особыми экономическими зонами, территориями ускоренного развития и т. д. [20, 22], что недопустимо с методологической точки зрения.

В данном исследовании мы изучим то, какими свойствами обладают кластеры и попытаемся предложить новое определение кластера с учетом выявленных свойств.

Выше мы указали на то, что кластер представляет собой особую территориально-сетевую форму организации хозяйственной деятельности. Точнее было бы утверждать, что речь идет об особой форме территориальной организации экономической деятельности на основе сетевого взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности, органов государственного управления, научных и образовательных учреждений и общественных институтов, сконцентрированных на определенной территории.

Все перечисленные выше характеристики одинаково важны для формирования и эффективного функционирования полноценного кластера.

При этом, хотя кластер является сетевой (гибридной) структурой, однако он обладает важными отличительными признаками, обуславливающими его специфику. Если по таким характеристикам, как сочетание кооперации и конкуренции во взаимодействии участников и добровольность вступления кластер ничем не отличается от других гибридов, то по другим критериям он демонстрирует определенные отличия.

Прежде всего, в основе кластера лежит территориальная концентрация его участников. Если в других гибридах партнеры могут находиться на значительном расстоянии друг от друга (примером могут быть аутсорсинговые контракты, где исполнители находятся в Китае, а заказчики – в США или Западной Европе), то в кластере территориальная близость является обязательным условием его существования. Соответственно, мягкая интеграция участников в составе кластера имеет вторичный характер – она возникает при наличии достаточного числа предприятий, между которыми могут возникнуть взаимосвязи, тогда как базовой предпосылкой создания кластера (т. е. условием создания и успешного функционирования определенного числа предприятий) служит наличие у региона каких-либо значимых конкурентных преимуществ. В качестве таких преимуществ могут выступать (желательно совместно) большая ресурсная обеспеченность региона, развитая инфраструктура, благоприятное законодательство или большой объем спроса на продукцию определенной отрасли. Характер ресурсной базы и содержание спроса будут определять ту базовую отрасль, вокруг которой начнет формироваться кластер, и которая, в свою очередь, задаст отраслевую принадлежность кластера. Разумеется, в составе кластера предприятия базовой отрасли будут дополнены фирмами из сопутствующих и поддерживающих отраслей.

Далее, как было сказано выше, гибриды обычно состоят из коммерческих фирм. В состав кластеров, наряду с фирмами, входят разнообразные некоммерческие организации и органы государственного и муниципального управления. Некоммерческие структуры (общественные институты, образовательные и научные учреждения) осуществляют поддержку развития кластера, служат для входящих в него предприятий источником квалифицированных кадров и научных разработок. Что же касается органов управления, то они осуществляют законодательную поддержку кластерных инициатив и отвечают за создание благоприятного юридического фона деятельности кластера.

Не все участники кластера вовлечены в единую схему

взаимодействия, что обуславливается разницей в их целях и интересах (в отличие, допустим, от аутсорсинга, франчайзинга или стратегического альянса, в которых представлен единый для всех участников механизм взаимодействия. Между фирмами возникают аутсорсинговые партнерства и стратегические альянсы, тогда как вузы и фирмы связываются посредством разнообразных межорганизационных сетей [23].

В сетевые отношения в той или иной форме вовлекаются и органы государственного и муниципального управления. Кроме того, каждый участник кластера может быть членом более чем одного из перечисленных выше партнерств, альянсов или сетей, которые, переплетаясь друг с другом и формируя сложные взаимодействия (регулируемые разными видами координации), создают тем самым основу кластера. В этом смысле формирующие кластер партнерства можно рассматривать как яркий пример метафирмы [9].

Эта особенность кластера, в свою очередь, порождает трансформацию подхода к максимизации выгоды и отбору участников. Если в обычной гибридной структуре действия участников направлены на максимизацию совместной выгоды, то в кластер речь идет о максимизации выгоды того партнерства, членом которого в первую очередь осознает себя данный конкретный участник кластера (таких партнерств может быть несколько, и в каждой ситуации выбора максимизируется выгода одного из них). Иначе говоря, участник кластера тоже направлен на коллективный результат – но не всего кластера, а какого-то конкретного сообщества внутри кластера.

Аналогично, в кластере отсутствует единая формальная процедура отбора [15]. Каждое партнерство в рамках кластера само разрабатывает и использует собственные процедуры, и, в принципе, возможна такая ситуация, при которой потенциальный участник, не сумев стать членом одного из партнерств внутри кластера, входит в другое партнерство, и таким образом все же вступает в кластер. Для этого фактически достаточно организовать бизнес на территории, охваченной кластером, при этом отраслевая специализация этого бизнеса должна соответствовать потребностям каких-либо участников кластера, и тогда рано или поздно эти участники вступят в отношения с данным бизнесом. Право организовать бизнес на территории кластера никем не ограничивается (разумеется, при соответствии характера бизнеса требованиям законодательства).

Наконец, по этой же причине в кластере отсутствует единый координирующий центр [21]. Функции мягкого регулятора может выполнять региональное правительство при помощи различных мер формального и неформального стимулирования, однако в строгом смысле слова координирующим центром оно не выступает.

Таблица 1.

Сравнительный анализ гибридной структуры и кластера

Критерии сравнения	Гибридные структуры	Кластеры
Предпосылки формирования	Технологическая близость участников	Территориальная близость участников
Состав участников	Коммерческие фирмы	Коммерческие и некоммерческие структуры, органы власти
Механизм координации	Сочетание рыночного и иерархического инструментария, единое для всех участников	Между участниками кластера возникают разные виды партнерств и разные формы сочетания рыночных и иерархических инструментов
Центральный управляющий элемент (Local government)	Как правило, присутствует	Обычно отсутствует. Мягкая координация кластера в целом осуществляется региональными властями при помощи законодательных инициатив
Механизм отбора	Присутствует	Отсутствует в явном виде, любое предприятие, ведущее в деятельность в данном регионе, может быть вовлечено в кластер через какого-либо из его участников
Максимизация общей, а не частной выгоды	Как правило, присутствует	Максимизируется выгода того партнерства, членом которого осознает себя участник кластера, а не всего кластера в целом



Рисунок 1. Отличительные признаки кластера

Анализ табл. 1 позволяет утверждать, что кластер, в отличие от гибрида, является не единым образованием (основанным на едином механизме координации взаимодействия его участников), а сложной структурой, представляющей собой, по сути дела, сеть из гибридов разного рода, если можно так выразиться, сеть второго уровня. Именно этот критерий – организацию на основе сетевого объединения разных сетей – мы считаем системообразующим признаком кластера, наряду с территориальной концентрацией и смешанным составом участ-

ников (см. рис. 1).

Это означает, что, выглядя как единое образование для внешнего наблюдателя, кластер полным внутренним единством не обладает. Это является его важным преимуществом (так как позволяет его участникам выбрать наиболее предпочтительных для себя партнеров и механизмы взаимодействия с ними), но одновременно усложняет управление кластерами, в силу чего в деятельности кластеров велика роль стихийных элементов.

Подводя итог, можно констатировать, что кластеры, будучи по своей природе сетевыми структурами, являются более сложными образованиями, чем обычные сети (гибриды). Корректнее будет описывать их как сети, состоящие из сетевых структур (сформированных, в свою очередь, из коммерческих и некоммерческих организа-

ций) и имеющие территориальную привязку. Сведение их к обычным гибридам с единым механизмом координации некорректно с методологической точки зрения, не отражает экономико-организационную природу кластеров и препятствует их эффективному использованию как инструмента регионального развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агеева С. Е. О субъекте управления кластером // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-2. – С. 595–598.
2. Балашов А. И. Формирование инновационных фармацевтических кластеров в Российской Федерации: проблемы и пути их решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 13. – С. 29–35.
3. Белокопская Е. Г. "Дорожная карта" финансового обеспечения формирования текстильного кластера // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 3–9.
4. Вертакова Ю. В., Ватутина О. О. Региональные венчурные кластеры как основа инновационного развития производственного сектора российской экономики // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1. – С. 16–21.
5. Воронов Ю. П., Заусаев С. А., Смирнов С. А. Агломерации и урбанизированные кластеры: к новым объектам проектирования и управления // Вестник НГУЭУ. – 2009. – № 1. – С. 101–115.
6. Голованова С. В., Авдашева С. Б., Кадочников С. М. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 41–66.
7. Думная Н. Н. Смена микроэкономических структур: кластеры и аутсорсинг // Экономические науки. – 2012. – № 90. – С. 37–40.
8. Жариков В. Д., Жариков Р. В., Жариков В. В. Формирование кластеров в инновационной экономике // Организатор производства. – 2013. № 4. – С. 60–64.
9. Котляров И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 56–61.
10. Миндлин Ю. Б. Сущность кластеров, их виды и роль в экономике // Микроэкономика. – 2009. – Т. 7. – С. 102–108.
11. Миндлин Ю. Б. Зарубежный опыт функционирования кластеров в экономически развитых странах (Дания, Германия, Австрия, Финляндия, Италия, Франция) // Экономические науки. – 2009. – № 61. – С. 459–463
12. Миндлин Ю. Б. Зарубежный опыт функционирования кластеров в экономически развитых странах (Великобритания, США, Канада, Япония) // Вестник Московского университета МВД России. – 2010. – № 01. – С. 53–56.
13. Миндлин Ю. Б. Экономическая сущность кластеров // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2011. – № 1. – С. 3–7.
14. Миндлин Ю. Б. Региональный кластер, как локализованное организационное образование // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2012. – № 11–12. – С. 22–31.
15. Наркевич Е. Г. Критерии отбора франчайзи // В мире научных открытий. – 2013. – № 4. – С. 48–65.
16. Плотников В. А., Сергеев П. В., Тимофеева С. В. Инновационно-технологическая поддержка управления развитием региональных фармацевтических кластеров // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 92–97.
17. Проскура Д. В., Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4. – С. 351–357.
18. Скуба Р. В. Кластерный подход в проведении государственной и региональной экономической политики // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2013. – № 5. – С. 269–273.
19. Филиппова И. Г., Миндлин Ю. Б. Институциональные аспекты кластерных инициатив // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 11 (59). – С. 46
20. Харламова Т. Л. Технично-внедренческая экономическая зона как форма инновационного предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4. – С. 175–179.
21. Хаханов Ю. Управление сотрудничеством организаций: менеджмент альянсов // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 11–12. – С. 124–132.
22. Чистякова О. В. Современные тенденции формирования и развития технополисов и наукоградов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 43–48.
23. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.
24. Щедрин А. В. Франчайзинг как механизм интеграции пропульсивного кластера в экономику региона // Управленческое консультирование. – 2013. – № 5. – С. 147–152.
25. Menard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – V. 160. – P. 345–376.
26. Porter M. E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Review. – 1998. – No 6. – 77–90.