

УДК 338

Д.Д. ИСМАГИЛОВ,

аспирант

Башкирский государственный университет, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Рассматриваются два варианта интеграции экономических субъектов. Анализируются преимущества и недостатки интеграции. Выявлены особенности и характерные черты интеграции российских компаний. Обоснована необходимость соблюдения управляющими органами объединений условий для успешного функционирования интегрированных структур.

Кластерная теория М. Портера находит все большее отражение в стратегиях развития регионов Российской Федерации, в концепциях и программах по улучшению эффективности территорий.

В соответствии с кластерной теорией, или теорией конкурентных преимуществ, компании на региональном, межрегиональном, национальном, международном уровнях выступают на рынке не в одиночку, а группами самостоятельных, взаимосвязанных между собой субъектов – кластерами.

Однако для России с ее уникальным менталитетом и своеобразным, непохожим на другие путем развития рыночных отношений данная ситуация приобретает несколько иной вид. Учеными-теоретиками на основе опыта зарубежных стран, таких как США, Финляндия, Германия и др., сделана попытка предложить методологию построения, создания, регулирования и оценки кластерных образований. Все это, в значительной степени, является положительным эффектом и помогает на практике воспользоваться исследованиями и разработками, но не снимает с повестки дня текущих вопросов: как на самом деле развиваются кластеры в России, какие преимущества и недостатки характерны для образуемых комплексов, какие угрозы и риски возникают при этом для экономики страны. Поэтому важной задачей остается нахождение оптимальных путей функционирования компаний, предотвращение и предупреждение возможных ошибок и выработка альтернативных решений для полноты выбора при складывающихся обстоятельствах.

Центральную часть кластера, являющуюся локомотивом его движения и развития, как известно, составляют одна или несколько крупных ведущих компаний-лидеров. В случае, если на рынке уверенно функционирует одна крупная фирма, то характер взаимоотношений с рыночными агентами, взаимосвязанных с головной компанией, строится на основе принципов договоренностей, соглашений. Если же компаний, представляющих центр кластера, несколько, то в этом случае возникает интеграция в виде таких возможных форм совместного участия, как холдинг, корпорация, стратегический альянс, концерн.

На практике встречаются первый и второй варианты. Они имеют свои преимущества и недостатки. Различие между двумя вариантами можно провести путем сравнительного анализа и рациональных рассуждений. Кластер по определению предполагает группу взаимосвязанных компаний и организаций. Важным положением выступают самостоятельность экономических субъектов и наличие конкуренции между ними. Последнее условие не всегда соблюдается и соответствует кластерной теории. В рыночной среде постоянно ведется борьба за сферы влияния, обладание ресурсами, преимуществами. Достижение желаемого происходит посредством имеющихся возможностей. На рынке побеждает тот субъект, который обладает большей силой, выражающейся в финансовом обеспечении и безупречной репутации игрока-лидера.

Экономическая теория разъясняет, что в процессе интеграции субъектов возможны такие результаты, как слияние, присоединение или

поглощение. Существует немаловажная разница между ними. При слиянии и присоединении субъект прекращает свою деятельность, теряя свои права и обязанности. Фактически организация перестает существовать, а активы переходят предприятию, купившему права на имущество. При поглощении возможно сохранение юридического статуса поглощенной компании, так как поглощение означает покупку крупной фирмой контрольного пакета акций у поглощаемой организации.

В мировой и российской практике складывается тенденция к укрупнению компаний-гигантов посредством слияния и присоединения. Особенно это характерно для российской экономики. Примером могут служить транснациональная компания ОАО «Газпром», нефтяная компания «Лукойл». В составе названных организаций много комплексов производств, некогда являвшихся отдельными фирмами с отдельным юридическим статусом и своим наименованием. Благодаря высоким финансовым возможностям крупных агентов, данные предприятия были куплены как активы и стали частью периферии фирмы-гиганта. Такая ситуация в экономике носит положительные и отрицательные свойства (табл. 1).

Оба представленных в таблице варианта интеграции являются кластерными образованиями. Хотя кластер по определению предполагается составным целым из взаимосвязанных звеньев, отдельная крупная компания также может являться кластером. Так, к примеру, ОАО «Газпром» имеет все характеристики кластерного образования: существует государственное участие, под единым наименованием объединены необходимые смежные виды деятельности: финансовый сектор, страхование, НИОКР, геологоразведка, добыча газа, добыча нефти, переработка, транспортировка, электроэнергетика. По сути, компания диверсифицирована и объединяет все стадии технологического процесса. Вертикальная интеграция снижает издержки и способствует поддержанию качества на всех этапах: от зарождения идеи до удовлетворения потребностей конечного потребителя. Важную роль при этом играет единая политика и корпоративная культура.

Разные по видам экономической деятельности взаимосвязанные производства функционируют как самодостаточные системы; посредством наименования выражают принадлежность к единому целому, к общей структуре; соблюдаются общие правила этики и поведения. Занятие смежными

Таблица 1

Сравнительный анализ вариантов интеграции экономических субъектов*

| Критерии исследования | Варианты | |
|---|--|---|
| | 1 вариант: интеграция субъектов в крупную компанию с применением слияния, присоединения и поглощения | 2 вариант: интеграция субъектов в хозяйствующий комплекс в форме стратегического альянса, холдинга, корпорации, концерна |
| Характеристика экономического образования | Крупная компания-гигант, в составе которой образованы подразделения в виде промышленных узлов, объединенных в единый комплекс | Самостоятельные взаимосвязанные компании, объединенные для общей цели, ведущие совместную работу и выступающие как единое целое |
| Преимущества | <ol style="list-style-type: none"> 1. Лучшее финансирование НИОКР. 2. Лучшее управление структурными сдвигами в ассортименте продукции. 3. Лучшее привлечение финансового капитала на фондовом рынке. 4. Уверенное представление на международной арене. 5. Единое управление и недопущение отдельных несогласованных действий. 6. Единая организационная культура | <ol style="list-style-type: none"> 1. Конкуренция. 2. Плюрализм при выработке решений. 3. Апробация различных новшеств, путей развития. 4. Самостоятельность. 5. Лучшее управление в отдельных звеньях. 6. Возможность комбинирования и различных сочетаний экономических субъектов. 7. Гибкость бизнеса. 8. Инициатива собственных решений |
| Недостатки | <ol style="list-style-type: none"> 1. Монополизм. 2. Снижение конкуренции между структурными подразделениями. 3. Снижение инициативы и выработки самостоятельных решений | <ol style="list-style-type: none"> 1. Возможные несогласованные действия субъектов. 2. Возможность потери единого вектора развития интегрированной структуры. 3. Возможность распада объединения на отдельные звенья |

* Разработано автором.

видами деятельности и диверсификация позволяют реагировать на спрос, перенося внимание по производству того или иного продукта с одной области в другую, и наоборот. Возможность перемещения финансового капитала при динамичном спросе выступает защитой от банкротства, способствует оптимизации составных производств и увеличению прибыли.

Консолидация бюджета от разных видов деятельности под единым управлением является преимуществом при распределении финансирования в сферы, нуждающиеся в поддержке, а также при развитии и реализации крупных проектов. Имея ряд недостатков, интеграция экономических субъектов в одну крупную компанию с одним наименованием может быть эффективной. Такие отрицательные свойства, как монополизация внутреннего рынка и недостаточная социальная ответственность бизнеса, в ОАО «Газпром» преодолеваются по-своему. Государство является участником управления компании, имеет более 50% акций и таким образом контролирует и регулирует деятельность газового гиганта. В данном случае сотрудничество является выгодным обеим сторонам. Государство отстаивает интересы национальной компании на международной арене, участвует в проектах, контролирует цены и снижает социальную напряженность.

Существенный признак кластера – конкуренция составных звеньев, занятых одинаковыми видами производств, работ, услуг. В объединенных производствах конкуренция снижается, нанося ущерб качеству и конкуренции целого объединения. Подобный недостаток может быть устранен с применением различных приемов и способов. Для поддержания соревновательного характера и борьбы крупной компанией между подразделениями нередко проводятся конкурсы на звание лучшего подразделения. Этим обеспечивается высокое качество и стремление к завоеванию лидирующих позиций.

Выбор российскими компаниями способа кластеризации по первому варианту небезоснователен. Кроме недостаточного доверия экономических субъектов друг к другу в условиях несовершенства рыночных отношений, неготовности компаний к диалогу и совместному участию, отсутствия опыта управления в крупных интегрированных компаниях и поддержания

стабильности образуемой структуры от распада и разногласий ее участников, важным моментом в пользу выбора интеграции в единую крупную компанию является эффект декларирования на международном рынке субъекта как мощного игрока с высокими возможностями.

Объединение фирм в кластерах при втором варианте преследует аналогичную цель, с той лишь разницей, что фирмы сохраняют свое наименование, юридический статус и выбор количества и качества передаваемых функций единому органу управления. При этом компании сами определяют свою степень самостоятельности с возможностью ее регулирования.

Для идентификации и отличия субъекта в рыночной среде служит название организации. Чем крупнее и успешнее компания, тем сильнее ее статус. Экономистами было замечено, что малая фирма для увеличения своей успешности стремится среди своего окружения иметь таких контрагентов, имя которых известно среди большинства рыночных субъектов. Налаживать взаимосвязи с компанией, репутация которой малозначительна, не представляется выгодной сделкой с точки зрения завоевания предпочтений потребителя. Этим, в частности, можно объяснить концентрацию вблизи крупной организации большого числа рыночных агентов. Но не только территориальная близость играет ключевую роль. Для малой и средней компании важны авторитет фирмы-лидера, завоеванное годами доверие покупателей, мощь компании-гиганта.

В этой связи особое внимание приобретает наименование организации. С появлением новой фирмы на рынке название служит для отличия от подобных фирм-производителей. В дальнейшем, когда товар или услуга становятся востребованными потребителями, когда предлагаемые свойства товара, услуги привычны и всегда выше заявленных требований, название меняет свое качество и превращается в бренд. Если сначала компания затрачивает усилия на то, чтобы наименование компании стало узнаваемым и укрепилось в сознании покупателей, то после приобретения наименованием силы бренда, такое наименование является источником прибыли и преимуществом.

Особенность бренда выявляется в способности распространять свое преимущество на взаимодействующие организации. Принадлежность

малой компании к числу успешных и узнаваемых фирм меняет отношение потребителя к ней. Покупатель оценивает компанию с большим доверием, рыночные игроки становятся более лояльными к заключению контрактов, взаимодействие усиливается и успех становится привычным. Зная подобные свойства, крупные фирмы диверсифицируют свои производства и стараются под своим наименованием заниматься различными видами деятельности.

Стремление выступать на рынке под единым наименованием характерно и для варианта, когда центральную часть кластера образуют несколько ведущих фирм-производителей. Фирмы, которые имеют свое название, интегрируются в структуру большего порядка, например, в холдинг, который также имеет свое название. Так, среди крупных игроков действует холдинг – особенно это важно на международном рынке, а на региональном и межрегиональном рынках конкурируют между собой фирмы, составляющие объединенную группу.

В отличие от варианта, где кластер в основном представляет одна крупная компания, в случае с множественным составом фирм в кластере легче оценить вклад каждого звена в общий успех. Кроме того, фирма может заявить о себе окружению, оперируя результатами деятельности, что, несомненно, является внутренним стимулом для дальнейшей работы и гордостью коллектива. Такая идентификация игроков на рынке важна, поэто-

му для выделения отдельных составных частей в крупных компаниях используют следующий принцип. К основному наименованию добавляется отличительный признак – наименование, отражающее деятельность, характеризующее отдельное подразделение, группу производств, территориальное месторасположение. Например, «ГАЗПРОМ-добыча» или «Кирилловский ЛПХ».

Разделение целого на элементы позволяет в крупных компаниях поддерживать конкуренцию внутри структуры, сохраняя при этом преимущества интеграции. Объединение компаний путем слияния и поглощения стало особенностью российской экономики.

Несмотря на ряд положительных моментов подобных экономических образований и применения различных способов устранения негативных моментов, формирование крупной компании в кластере имеет некоторые риски и опасности. Учет и знание возможных отрицательных последствий необходимы для создания условий по недопущению ухудшения привычного стабильного состояния. Поскольку кластеры оказывают огромное влияние на национальную экономику, исследование рисков интеграции, как по первому, так и по второму варианту, становится актуальной задачей для управляющей подсистемы кластера и государства. Возможные риски и перечень условий по недопущению негативных последствий представлены в табл. 2.

Таблица 2

Риски интеграции и условия стабильности кластера*

| Критерий исследования | Варианты | |
|---|--|--|
| | 1 вариант: интеграция субъектов в крупную компанию с применением слияния, присоединения и поглощения | 2 вариант: интеграция субъектов в хозяйствующий комплекс в форме стратегического альянса, холдинга, корпорации, концерна |
| Риски интеграции | <ol style="list-style-type: none"> 1. Крупная компания и незначительное число малых компаний в кластере снижают мобильность и гибкость бизнеса, что способствует медлительности при ответе на мировые вызовы. 2. Сильная взаимосвязь между группами производств в крупной компании лишает возможности комбинирования видов деятельности, снижает маневренность. 3. Единое управление лишает субъектов самостоятельности и эффективного хозяйствования на малой территории | <ol style="list-style-type: none"> 1. Большое число рыночных агентов в кластере приводит к несогласованности совместных действий и разногласиям, что угрожает распадом и расформированием объединений. 2. Малый финансовый потенциал компаний препятствует серьезным вложениям в НИОКР и крупные инвестиционные проекты, что тормозит развитие кластера. 3. Слабые взаимосвязи между субъектами снижают устойчивость кластера |
| Условия к недопущению деградации кластера | <ol style="list-style-type: none"> 1. В управляющей подсистеме в обязательном порядке должно быть присутствие государства. 2. Необходимо поддерживать конкуренцию между подразделениями крупной компании путем проведения конкурсов. 3. Регулирование оптимального соотношения крупного и малого бизнеса в кластере. 4. Децентрализация управления, разграничение функций | <ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие соглашений, обязательств, соблюдение общих правил. 2. Образование консолидированного бюджета для поддержки перспективных направлений и финансирования проектов, НИОКР. 3. Ведение мониторинга деятельности кластера. 4. Анализ изменений и принятие оперативных решений |

* Разработано автором.

Учитывая возможные риски и угрозы от неэффективной деятельности кластера при различной интеграции экономических субъектов, функция управления – координация – становится поддерживающим фактором стабильности и устойчивости крупных образований. Как показывает практика, варианты объединений могут быть успешными в обоих случаях. Правильное управление, информационное взаимодействие субъектов, наличие в составе кластера необходимых звеньев, совместная направленная работа всех составных частей целого являются залогом улучшений, роста отраслей и экономики.

Готовность общества, бизнеса и власти к диалогу являются основой для перехода экономики России на устойчивое и поступательное развитие. Формирование крупных компаний в составе кластера требует соблюдения условий с тем, чтобы уберечь национальную экономику от негативных факторов внешней и внутренней среды.

Список литературы

1. Концепция кластерной политики в Российской Федерации и план действий Правительства Российской Федерации по ее реализации в 2007–2008 гг.: Постановление Правительства РФ. 2007 (проект). – URL: http://www.poria.ru/files/konc_klastern_259_10.doc
2. Богомолов О.Т. Сложный путь интеграции России в мировую экономику // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 4. – С. 9.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУ-ВШЭ, 2001. – 495 с.
4. Дубров А.М. Компонентный анализ и эффективность в экономике: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
5. Кластеры нооэкономики: региональные особенности, методы и механизмы / под науч. ред. Н.М. Сурниной. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007. – 160 с.
6. Конкурентоспособность региона: новые тенденции и вызовы / под ред. А.И. Татаркина. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. – 360 с.

В редакцию материал поступил 04.10.10

Ключевые слова: кластер, экономическое развитие, конкуренция, субъект экономики, взаимодействие, интеграция.
