

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ И КЛАСТЕРЫ

© 2006 О. А. Кузьмичева, Л. В. Иваненко

Самарский муниципальный институт управления

Рассматриваются влияние кластеров на развитие региона, проблемы стратегического планирования на основе кластерного подхода и их роль как точек роста внутреннего рынка.

Стратегическое управление – это такое управление объектом, которое опирается на человеческий потенциал как основу объекта управления, ориентирует деятельность на удовлетворение потребностей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться намеченных преимуществ, что в результате позволяет выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе [1].

Если в качестве объекта управления рассматривается регион, то стратегическое управление в каждый данный момент фиксирует, чем региону надлежит заниматься в настоящем, как он должен развиваться, чтобы достичь желаемых целей в будущем, исходя при этом из того, что условия жизни региона будут положительно изменяться.

В основе кластерного механизма лежит понятие «кластер» - это совокупность наиболее эффективных и взаимосвязанных видов и организаций экономической деятельности, т. е. группа взаимосвязанных и успешно конкурирующих фирм, предприятий, которые обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, региональном и национальном рынках. Экономическая литература определяет кластер как индустриальный комплекс, сформированный на основе территориальной концентрации предприятий: главных производителей продукции, вспомогательных поставщиков и потребителей, связанных технологической цепочкой [6].

Анализ показывает, что конкурентоспособность кластеров обеспечивается обязательным наличием в их составе трех главных элементов, тесно взаимосвязанных в своей деятельности. Первый элемент - это ключе-

вые фирмы – лидеры, которые обеспечивают экономический успех всего кластера.

Второй элемент - это поставщики, которые поставляют исходное сырье, комплектующие детали и запчасти, предоставляют разнообразные услуги и от качества работы которых зависит благополучие кластера.

Третьим элементом является бизнес-климат (экономическая ситуация), который характеризуется большим количеством факторов и который в значительной степени определяет конкурентоспособность кластера.

Таким образом, кластер – это объединение или сочетание лидирующих фирм, производящих продукты и услуги; поставщиков, которые существуют на территории региона и максимально обеспечивают деятельность этих фирм; бизнес-климата или экономической ситуации.

Совместная деятельность этих элементов, принятие решений для повышения общей конкурентоспособности региона способствует и росту конкурентоспособности кластера. В результате этого в регионе остается большая доля средств и прибыли (от лидирующих фирм, поставщиков и др.)

Чтобы определить качественное и даже количественное влияние кластеров на развитие регионов, необходимо провести анализ внешней среды кластера.

Анализ внешних факторов (социальных, политических, технологических и экономических) сложно провести только с помощью составления профиля макроокружения, который позволит оценить относительную значимость факторов среды для кластера в целом и его отдельных компонентов [3].

Поэтому для анализа внешних факторов может быть использован экспертный метод.

Таблица 1. Значения экспертных оценок

Значимость фактора	Обозначение	Экспертные оценки							
		Значительная	3 балла	Умеренная	2 балла	Незначительная	1 балл	—	—
Важность для кластера	А	Значительная	3 балла	Умеренная	2 балла	Незначительная	1 балл	—	—
Влияние на кластер	В	Сильное	3 балла	Умеренное	2 балла	Слабое	1 балл	Отсутствует	0
Направленность влияния	С	Позитивная	+1	Негативная	-1	—	—	—	—

Предлагается шкала, по которой оценивается каждый фактор внешних воздействий (табл. 1).

В зависимости от количества работающих экспертов определяется некоторая средняя оценка каждого фактора.

Далее все три оценки перемножаются, и получается интегральная оценка, показывающая степень значимости фактора для развития кластера и, соответственно, региона:
 $D = A \cdot B \cdot C$.

Проанализировать внутреннее состояние кластера можно методом «анализа делового портфеля», который наглядно показывает, что отдельные компоненты кластера взаимосвязаны и что портфель, как целое, существенно отличается от простой суммы его частей [4].

Анализ проводится в шесть этапов:

1) выбор уровней компонентов кластера для проведения анализа;

2) фиксация единиц показателей анализа для использования их при позиционировании с помощью матричного анализа;

3) определение параметров матриц, что необходимо для внесения ясности в отношении исходной информации и выбора переменных, по которым проводится анализ портфеля;

4) сбор и анализ данных, который может проводиться по многим направлениям, наиболее важными из которых являются привлекательность кластера, его возможности и ресурсы;

5) построение и анализ матриц портфеля, дающих представление о текущем и перспективном его состоянии;

б) определение состава желаемого портфеля, в наибольшей степени соответствующего достижению целей с использованием данного кластера.

Матрица хозяйственного портфеля – двухмерная модель, построенная в координатах любой пары показателей, так или иначе отражающих стратегические позиции кластера: темпы роста кластера, доля рынка, долгосрочная привлекательность кластера, конкурентоспособность, стадия жизненного цикла кластера. Чаще всего используются три типа матриц хозяйственного портфеля: матрица «рост – доля» (матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ)), матрица «привлекательности кластера – положение в конкуренции», матрица жизненного цикла кластера.

Матрица «рост – доля» позволяет сравнить позиции хозяйственных подразделений (компонентов) кластера по темпам роста кластера и относительной доли рынка.

По осям откладываются темпы роста кластера и относительная доля рынка. Каждый компонент обозначается точкой или кружочком, размер которого устанавливается в зависимости от доли прибыли компонента в общей прибыли кластера (рис. 1).

Под относительной долей рынка подразумевается отношение доли рынка данного компонента кластера к доле рынка, контролируемой основным конкурентом, выраженное в долях единицы. Таким образом, этот показатель больше единицы у тех компонентов кластера, которые являются лидерами в соответствующих направлениях, и меньше

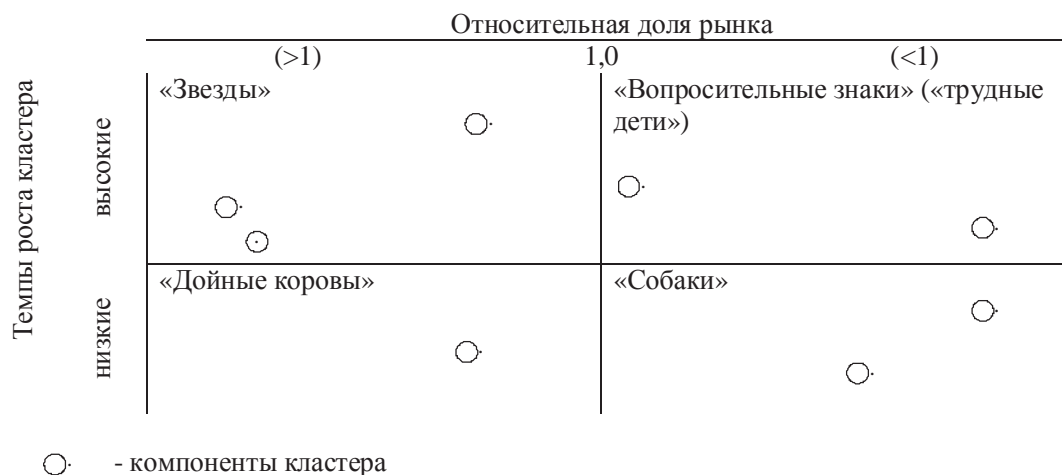


Рис. 1. Матрица «рост-доля» хозяйственного портфеля кластера

единицы у компонентов, имеющих конкурентов, превосходящих их на этом рынке.

Граница между «высокой» и «низкой» относительными долями рынка проходит на уровне единицы.

Следует отметить, что координаты этой матрицы выбраны не случайно, так как, в частности, доля рынка с достаточно высокой степенью вероятности и отражает уровень издержек, обусловленный накопленным опытом, достигнутыми масштабами (а значит, и экономией на масштабах) [5].

Взаимосвязь между накопленным опытом и уровнем издержек производства в кластере выражается с помощью кривой опыта (рис. 2).

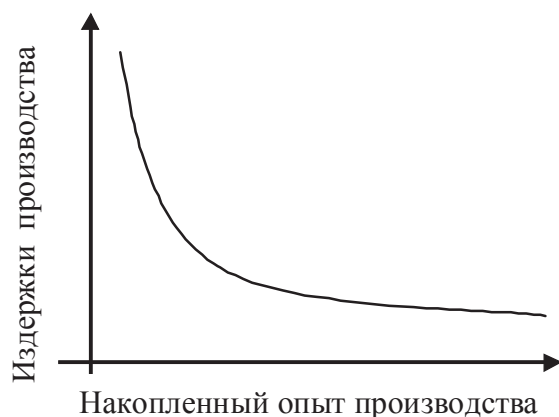


Рис. 2. Кривая опыта

Эффект кривой опыта приносит стратегический выигрыш в виде возрастания доли рынка. Стремясь реализовать имеющиеся преимущества (низкие издержки), кластер может снизить цены, завоевав тем самым клиентов и увеличив долю рынка, и получить дополнительную прибыль.

Матрица «рост-доля» позволяет рассмотреть характеристики направлений деятельности, имеющих в портфеле кластера в каждом из четырех квадратов матрицы (рис. 3).

Достоинством матрицы «рост - доля» является то, что она позволяет проследить последовательное движение компонентов кластера по пути жизненного цикла. Кроме того, матрица позволяет обратить внимание на распределение финансовых ресурсов внутри кластера с целью оптимизации портфеля деловой активности.

Аналогичную матрицу можно построить для определения доли рынка и роста различных кластеров с тем, чтобы выявить значимый кластер для стратегического планирования и управления развитием региона [5].

Матрица привлекательности кластера (рис. 4) позволит сравнивать компоненты кластера, используя оценки долгосрочной привлекательности всего кластера и позиции всех его компонентов. Координаты каждого компонента определяются комплексом величин.

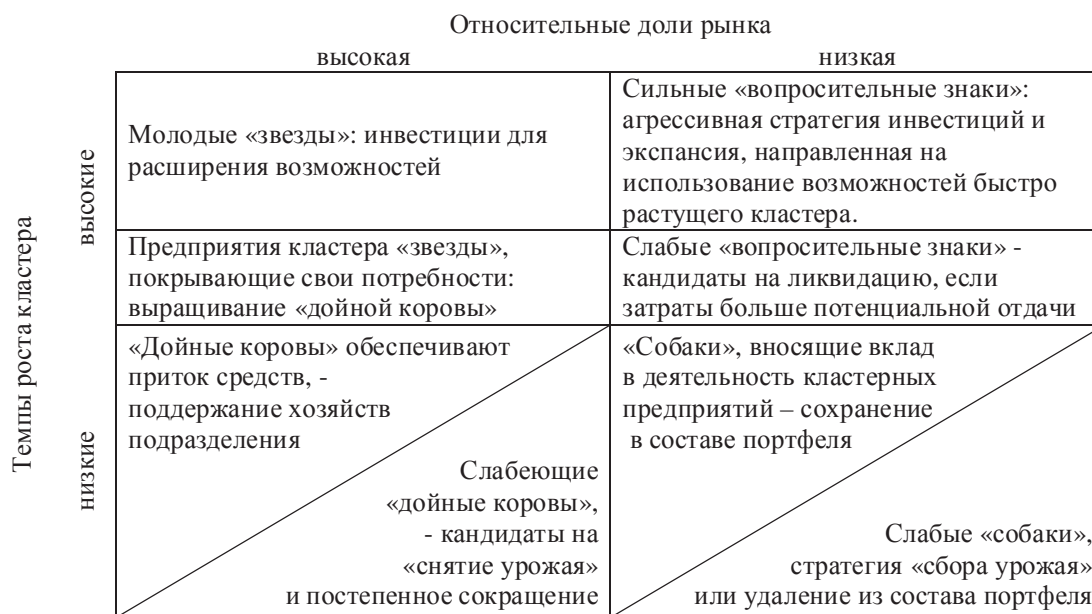


Рис. 3. Стратегические возможности хозяйствующих подразделений

К числу факторов долгосрочной привлекательности кластера можно отнести: емкость рынка и темпы его роста, технологические требования, напряженность концепции, входные и выходные барьеры, сезонные и циклические колебания, потребности в капиталовложениях, угрозы и возможности развивающихся кластеров, факторы социального, экологического порядка, государственное регулирование.

Для получения формальной оценки долгосрочной привлекательности кластера, а следовательно, и его количественного влияния на развитие региона каждому показателю должен быть присвоен вес, соответствующий важности роли этого показателя в стратегическом выборе. Сумма весов составляет 1,0. Взвешенные оценки привлекательности рассчитываются как сумма произведений оценок по каждому показателю (используя шкалу от 1 до 5 или от 1 до 10) на веса показателей.

Таким образом, в процессе стратегического планирования и управления необходимо выбрать как точку опоры наиболее привлекательные кластеры, поскольку они имеют возможность повышать производительность труда входящих в него компонентов, повышают способность к инновациям, стимулируют взаимное развитие внутренних компонентов и, следовательно, активно участвуют в развитии региона.

Однако при этом необходимо учитывать жизненный цикл кластера и входящих в него компонентов, а также постоянно проводить анализ стратегического соответствия отдельных элементов кластера, т. е. того, как они вписываются в общую деятельность кластера.

Итак, качественная оценка влияния кластера на развитие региона – это логическое обоснование стратегического развития и соответствие ситуации. Количественные показатели позволяют оценить стратегическое и финансовое положение кластера и его привлекательность (динамика прибыли, динамика отдачи инвестиций, размер кредитов, репутация и лидерство в технологиях, качество и т. д.).

Определение составных частей кластера на сегодняшний день – одна из главных проблем, поскольку фиксирование границ кластера достаточно сложная задача, требующая творческого процесса на базе понимания наиболее важных связей и взаимного дополнения для разных отраслей и организаций. Границы кластеров достаточно редко подчиняются стандартным системам отраслевой классификации, неспособным охватить многие важные участки взаимовлияния.

Другой проблемой выделения кластеров и их использования в стратегическом планировании являются различные географические

Привлекательность кластера		Влияние кластера на развитие региона		
		сильное	среднее	слабое
Долгосрочная привлекательность	высокая			
	средняя			
	низкая			

- высокий приоритет инвестирования
 - средний приоритет инвестирования
 - низкий приоритет инвестирования

Рис. 4. Матрица привлекательности кластера

размеры, широта охвата и уровень развития. Поэтому для эффективного стратегического планирования и управления развитием региона необходимо выявлять наиболее развитые кластеры с глубокими специализированными связями, с большим массивом связанных предприятий и организаций.

Следующей сложностью использования кластеров в стратегическом планировании и управлении является наличие межличностных взаимоотношений, личных контактов и взаимодействия отдельных давно функционирующих обособленных предприятий. Несмотря на то, что образование кластера облегчит развитие таких взаимоотношений и может повысить их эффективность, тем не менее этот процесс далеко не является автоматическим. Формальные и неформальные организационные механизмы и нормы культуры часто имеют большое значение в развитии и функционировании кластеров.

Разный уровень развития факторов производства, и в том числе рабочие силы, могут создать положение неравенства компонентов внутри кластера. Однако кластер представляет собой пространственную организационную форму, которая по своей внутренней сущности может быть более эффективной в отношении компоновки факторов производства.

Рассогласование стимулов, которое достаточно сложно разрешить в условиях реальных контрактов, может исправить ситуацию

в результате сильного влияния повторяющихся взаимодействий и других аспектов, связанных с локализацией предприятий и кластерами.

В развивающейся экономике создание кластеров тормозится недостаточным уровнем образования, низкой квалификацией рабочей силы, неразвитостью технологий, нехваткой доступного капитала, а также слабым развитием общественных институтов и отсутствием внимания со стороны местных властно-управленческих структур.

На региональные администрации – местные правительства – возлагаются большие и сложные задачи по управлению вверенными им территориями. Региональная стратегия должна быть результатом совместных усилий администрации (местного правительства) и бизнеса (в виде кластеров). Региональная стратегия должна способствовать повышению конкурентоспособности региона в будущем, что в свою очередь приведет регион к социально-экономическому процветанию (увеличится доход жителей, уровень жизни, ее продолжительность и т. д.).

В составе региональной стратегии можно выделить три основных блока.

Блок «А». Конкурентоспособность регионального бизнеса или бизнес-портфель территории региона:

- какие есть в регионе кластеры или группы предприятий;

- какие из них конкурентоспособны;
- какие перспективы имеются у этих групп предприятий;

- какие отрасли при условии некоторой поддержки могут превратиться в конкурентоспособные кластеры;

- какие предприятия или кластеры нуждаются в инвестициях.

Блок «Б». В этом блоке отражается качество бизнес-климата или экономической ситуации. Качество бизнес-климата оценивается набором факторов, связанных с инфраструктурой и др. На этот блок большое влияние оказывает администрация региона.

Блок «В». Наиболее важный блок, с которого должна начинаться работа по стратегическому развитию региона. Необходимо, чтобы местная администрация – правительство было:

- стратегически ориентированным;
- способным к эффективной деятельности.

На территории какого-либо региона может существовать несколько кластеров и какое-то количество муниципальных образований, которые имеют свое направление развития, задачи, цели и стратегию.

Разработка стратегического плана каждого муниципального образования зависит от множества факторов: географического положения, численности населения, исторических особенностей, местных проблем. Удачным вариантом было бы совместное планирование развития региональных кластеров и муниципальных образований. Администрация

и местное правительство должны разработать стратегию развития региона, которая в значительной степени основывается на стратегии развития на данной территории существующих и потенциальных кластеров. С учетом этой стратегии должны быть скорректированы и стратегии муниципальных образований.

В процессе разработки региональной стратегии необходимо определить, какие имеются в регионе точки роста и развития и что возможно сделать представителям бизнеса и местной администрации для их интенсификации [6].

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: «Питер», 2003.
2. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы. - М.: ИНФРА – М., 2000.
3. Мехонцин К. Л. Конкурентная сфера. - Иркутск, 2002.
4. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы/ Под ред. Колобова А. А., Омельченко И. Н. - М.: Изд. МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2003.
5. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии/ Пер. с англ. / Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНАТИ, 2001.
6. Иваненко Л. В. Формирование кластеров для управления развитием территорий города и региона. - Самара: СМИУ, 2005.

REGIONAL STRATEGY AND CLUSTERS

© 2006 O. A. Kuzmitchyove, L. V. Ivanenko

Samara Municipal Institute of Management

The paper deals with the influence of clusters on the region development, the problems of strategic planning on the basis of cluster approach and their role as points of grows of internal market.