

А.А. МАЯКОВА,
В.А. ОСИПОВ,
А.В. ОСИПОВ

Производственный кластер региона как объект управления

В статье анализируется зарубежный опыт использования концепции производственных кластеров, показаны цели и средства ее применения. Предлагается концепция формирования иерархии производственных кластеров с целью формирования системы управления ускоренным развитием производственных кластеров на территории.

Ключевые слова: производственный кластер, иерархия кластера, управление производственными кластерами.

Regional production cluster as the controlled object. A.A. MAJAKOVA, V.A. OSIPOV, A.V. OSIPOV.

Foreign experience of production cluster concept application has been analyzed in the article. Purposes and tools of its application have been demonstrated. The concept for forming the production clusters hierarchy has been suggested to build the managerial system for the accelerated development of the production clusters in the area.

Key words: production cluster, cluster hierarchy production clusters management.

Термин *кластер* (от англ. *cluster* – скопление) первоначально широко использовался в естественных науках – астрономии, физике, биологии и др. Сам термин в современном понимании означает объединение нескольких однородных элементов, которое можно рассматривать как самостоятельную единицу изучения. Начиная с 60-х гг. XX в. этот термин благодаря усилиям профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера вошел в язык экономики. Причем это понятие он толковал с позиции определения конкурентоспособности национальных экономик [5]. В последующем этот термин стал применяться для выработки национальной и региональной политики государства по развитию экономики и, естественно, промышленных кластеров.

Согласно определению М. Портера, кластер – это группа географически соседствующих компаний (производителей, поставщиков и др.) и связанных с ними организаций (образовательных учреждений, орга-

нов государственного управления, институтов инфраструктуры), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [1]. В дальнейшем в зависимости от интересов исследователей было предложено множество других определений кластеров в экономике [2]. Так, Л. Янг понимает под кластером группы небольших частных компаний, расположенных рядом и вблизи крупных университетов. В. Прайс толкует кластер как способ использования преимущества отраслевого расположения организаций и эффективного регионального управления, предполагающего тесное взаимодействие государства и бизнеса [2]. Д. Якобс, усиливая географическое содержание изучаемого явления, предполагает горизонтальные и вертикальные взаимосвязи, использование общей технологии, наличие «ядра» и устойчивое сотрудничество». Я. Розенфельд практически солидаризировался с Д. Якобсом и считает, что кластер – это географически ограниченная совокупность подобных или дополнительных фирм, связанных с активными каналами для деловых сделок, инфраструктурой, трудовым рынком и услугами, которая может получить как дополнительную выгоду от общих возможностей, так и общие риски. К. Кетепс под кластером понимает объединение, структуру которого составляют предприятия взаимосвязанных отраслей промышленности, государственные органы власти, образовательные учреждения, финансовые и общественные организации. М. Афанасьев и Л. Мясникова подчеркивают самостоятельность предприятий, входящих в кластер, т.е. независимых производств, сервисных фирм, связующих рыночных институтов и потребителей. М. Войнарченко, наоборот, подчеркивает в кластере тесные связи между его участниками, внутреннюю кооперацию и конкуренцию, ориентацию на рыночный спрос. При этом подчеркивается, что стратегия развития кластера не противоречит стратегии регионального развития. А. Воронов и А. Буряк концентрируют внимание, как и М. Портер, на конкуренции, утверждая, что кластер представляет собой упорядоченную, относительно устойчивую совокупность специализированных предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию с учетом территориальной локализации отрасли [2].

Не ставя задачи рассмотреть все концепции кластеров в экономике, можно в целом отметить, что в работах современных экономистов пока не выработаны единые подходы к пониманию сущности и формированию системы управления кластерами. Кластеры могут образовывать предприятия как одной, так и разных отраслей, крупные и мелкие, имеющие жесткие взаимосвязи и не имеющие таковых, обладающие тесными связями с университетами или не обладающими. Надо отметить, что в западных странах университеты являются основными разработчиками НИР и, следовательно, генераторами разработки инноваций для окружающих предприятий и фирм. Применительно к российской действительности сюда следовало бы прибавить учреждения науки, как академические, так и отраслевые. В данной работе предлагается считать, что *производственный кластер – это неформальное*

объединение фирм с множеством средних и малых предприятий, создателей технологий и потребителей, взаимодействующих в рамках единой цепочки создания продуктов, находящихся на ограниченной территории и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продукции или услуг. Иными словами, кластером можно охарактеризовать как не полностью управляемый территориально-производственный комплекс.

Пока теория кластеров в качестве своего предмета имеет лишь изучение непосредственно кластеров и не раскрывает вопросы *управления* их развитием. При этом общей характеристикой для производственных кластеров является территориальное (региональное или государственное) единство предприятий. Следовательно, речь должна идти о региональном или государственном регулировании (управлении) развитием территории или кластера. Теория экономических кластеров разработана в основном зарубежными экономистами, изучающими национальные экономики в целом. Производственные кластеры должны рассматриваться в качестве объекта управления со стороны государственных органов, действующих в силу новой экономической и промышленной политики, цель которой – повышение конкурентоспособности страны или территории. В этом случае территория является главным фактором повышения эффективности производства.

М. Портер, изучая экономику разных стран, отмечал, что там кластеры различаются по размеру, мощности и стадии развития. Одни кластеры состоят в основном из малых и средних фирм, другие включают как малые, так и крупные фирмы. Существуют кластеры, организованные на базе университетов, и кластеры, не связанные с высшими учебными заведениями, кластеры традиционных отраслей промышленности и кластеры высокотехнологичных отраслей. Есть также кластеры зарождающиеся, новые, развитые и приходящие в упадок. М. Портер рассматривает вертикальные (покупатель–поставщик) или горизонтальные (общие клиенты, технологии, посредники и т.п.) взаимоотношения, а рамки формирования кластера ограничивает критерием величины экспорта.

Но перед экономической наукой встает задача не только познания, описания и разработки механизма формирования кластеров и промышленной политики. На первое место выдвигаются проблемы управления ими, и основными целями изучения должны стать вопросы управления развитием территорий и устойчивого роста на всех уровнях управления государством.

Кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности различных стран и регионов, при решении круга задач, близких к государственному управлению регионами, со временем стал применяться в разных качествах:

- как средство формирования промышленной политики;
- как программа регионального развития;
- как основа стимулирования инновационной деятельности.

В системе государственного управления на первое место в качестве объектов управления выходят кластеры как системы взаимосвязей фирм и организаций. Таким образом, кластер – это некоторая концентрация производительных сил на территории в соответствии с благоприятными условиями данного района. Поэтому усилия правительства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие отношений: между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и правительственными институтами, и т.д. Это требует существенной перестройки аппарата государственного управления, изменения менталитета местных властей, иного характера реализации функций управления – не по отраслям, отдельным компаниям, а в регионе. Однако такой подход в России еще не рассматривался ни на государственном, ни на местном уровне. Возможно, процесс управления кластерами надо начинать «снизу», с муниципального уровня.

Мировой опыт показывает, что кластерный подход способен самым принципиальным образом изменить содержание государственной промышленной политики. Опыт развитых государств свидетельствует, что использование кластерного подхода в управлении экономикой имеет свою историю. Классическим примером являются технологический кластер в Силиконовой долине США и обувной кластер в Италии. Считается, что полностью кластеризована североευропейская промышленность, в США предприятия кластеров находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциалы. Ключевые европейские промышленные кластеры, известные в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики), сформировались в 50–60-е годы прошлого столетия. Страны Европейского Союза используют шотландскую модель кластера, при которой ядром производства становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы. Существует и итальянская модель, основанная на более гибком и «равноправном» сотрудничестве предприятий малого, среднего и крупного бизнеса.

В мировой практике в рамках кластерных промышленных систем сложились следующие основные средства экономического стимулирования инновационных предприятий:

- 1) прямое финансирование (субсидии, займы), достигающее 5 % расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);
- 2) предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- 3) целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);
- 4) создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);

5) безвозмездные ссуды, достигающие 50 % затрат на внедрение новшеств (Германия);

б) снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.).

Таким образом, можно отметить, что концепция кластера во многом совпадает с пониманием территориально-производственного комплекса, распространенного в экономико-географической литературе советского периода [3]. Широко известны в этой области работы Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (АН СССР), связанные с проблемами ускоренного развития Сибирского региона того периода. Это, кстати, совпадает по времени с разработкой концепции кластерного подхода за рубежом. Основное различие их в том, что концепции производственных комплексов базировались на жестком директивном управлении всеми участниками комплекса, а в концепции кластера предполагались рыночные средства и ограниченные возможности государственного и регионального управления – через организацию системы интересов всех участников комплекса. При этом не обязательно, что все предприятия на данной территории должны подчиняться этому воздействию.

Но важно подчеркнуть, что в СССР (РФ) территориальные производственные комплексы практически никогда не были объектами реального текущего управления промышленностью. Исключением является сравнительно короткий период функционирования совнархозов – органов территориального управления страной в 60-е г. прошлого столетия. Тем не менее этот период был более плодотворным, чем предыдущие и последующие формы организации управления производством, особенно на Дальнем Востоке. Темпы роста экономики страны и производительности труда в целом составляли 7–10 % в год [3]. В советский период в условиях отраслевой экономики управление экономикой территорий фактически осуществлялось партийными органами.

В рыночной экономике для формирования действенного экономического механизма управления развитием территорий необходимым условием образования кластеров становится сочетание личных интересов предпринимателей и интересов территориального развития. При этом главным кластерообразующим фактором являются территориальные преимущества для той или иной деятельности. Поэтому основным средством управления кластеризацией может быть только обеспечение более благоприятных условий для функционирования бизнеса на данной территории. То есть региональный аспект управления развитием производительных сил вновь доминирует, становясь главной задачей организации государственного управления экономикой на всех уровнях.

Для предпринимателей причиной, мотивом концентрации производств на ограниченной территории является наличие явного преимущества этой территории в производстве какой-либо продукции, что

выражается в специализации данной территории на создании определенного вида продукции. И это рассматривается в качестве первичного фактора, минимизирующего затраты производства. Специализация может определяться историческими условиями развития производительных сил (сложившиеся в прошлом научная, производственная база и инфраструктура), естественными и перспективными преимуществами данного региона (наличие природных ресурсов, близость к месту потребления продукции, климатические условия). Если производственная специализация предполагает снижение затрат на производимую продукцию, то региональная специализация определяется естественными, сложившимися на данной территории преимуществами. Эти факторы могут быть доминирующими для определенного вида производства. Например, специфика Приморского края – близкое расположение к морю. Поэтому естественным является формирование кластера производств, непосредственно использующих морские ресурсы. Факторы региональной концентрации производства известны: наличие развитой производственной и научной инфраструктуры, близость к источникам сырья, природные факторы производства, климат, удобное расположение производства относительно потребителей и т.п.

В кластере вследствие высокой концентрации производительных сил эффективность совместного функционирования отраслей специализации определяется тем, что новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя НИР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий, в силу чего происходят более быстрый обмен информацией и распространение новшеств. При этом из государственного «центра управления» практически невозможно внутри кластера регулировать взаимосвязи, часто абсолютно неожиданные, которые вызывают появление новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности, неподконтрольные «центру власти».

В качестве концепции можно предположить, что региональные преимущества размещения привлекают на данную территорию множество предприятий, представляющих высший уровень иерархии экономического управления. Они изначально формируют отрасли специализации данного региона, т.е. их продукция потребляется вне данного региона (экспортируется). Затем на более низком уровне экономического управления предприятия начинают конкурировать между собой за выживание на этом узком пространстве, вследствие чего резко повышаются эффективность и качество продукции. То есть по иерархии сначала идут региональные аспекты управления, потом отраслевые или производственные, затем межпроизводственные или инфраструктурные. Предприятия, реализующие естественные преимущества региона, можно рассматривать как объекты высшего уровня иерархии производственного кластера. Здесь они образуют единство по отношению к другим регионам, хотя и находятся в конкурентной борьбе между собой. В дальнейшем, преобразуясь, они могут даже поглощать друг друга.

При этом предприятия и комплексы, конкурирующие между собой внутри кластера, с точки зрения регионального управления кластером могут рассматриваться как самоуправляемые. И по отношению к «внешней среде» они выступают как единая организация, например как японская автомобильная промышленность. Таким образом, производственный кластер – это сообщество фирм, тесно связанных отраслей и предприятий, способствующих росту конкурентоспособности друг друга и, следовательно, повышению эффективности. Это согласуется с мнением М. Портера, который считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы.

Исходя из этого, для Приморского края можно выделить три этапа формирования кластера, которые можно рассматривать и как иерархию системы управления кластером.

1. Выявление общих, заведомо благоприятных условий для размещения отраслевого производства (потенциальной региональной специализации). Это близость к береговой инфраструктуре (рыбная промышленность, морской транспорт, судостроение и др.).

2. Формирование производственной инфраструктуры для отраслей специализации данного региона (электростанции, судоремонт, производство комплектующих и др.).

3. Формирование производств внутренней инфраструктуры для отраслей специализации (образование, медицина, культура и др.).

На более низком иерархическом уровне в Приморском крае территориальное разделение труда «привязано» к городским округам, т.е. производственные кластеры формировались и существуют в рамках городских образований. Часто города создавались под развитие отраслей специализации как производственная инфраструктура, включая социальную, образовательную и др. В каждом из городов можно выделить отрасли специализации, определяемые группой предприятий, для развития которых данная территория первоначально была наиболее благоприятна.

Рассмотрим структуру кластеров некоторых городов Приморского края по видам продукции, которая «экспортируется» в другие районы страны. Владивосток – крупнейший в Приморском крае город (около 620 тыс. жителей), имеющий благоприятные условия для морской деятельности, поэтому естественно, что в первую группу кластера входят отрасли специализации города: морской транспорт, предприятия судостроения, рыбного промысла и рыбопереработки, морские порты, железнодорожный, автомобильный виды транспорта. В каждой из этих отраслей функционируют несколько конкурирующих между собой предприятий и фирм, для которых общие условия близости к морю превышают ущерб от конкуренции и в целом повышают эффективность

производства. Сюда же входят научные подразделения ДВО РАН, учреждения высшего образования. Продукция этих производств удовлетворяет потребности других регионов. Ко второму уровню кластера здесь можно отнести производство электроэнергии, судоремонтное производство, строительную индустрию, предприятия образования, медицинские учреждения, многочисленные телефонные компании. К третьему уровню кластера относятся все остальные производства: мелкий бизнес, розничная торговля, культурные организации и др. Город Уссурийск с населением около 160 тыс. человек можно отнести к средним городам Приморского края. В первую группу этого кластера следует включить производство продуктов питания (60 % продукции промышленности города) и железнодорожный транспорт. Это обусловлено тем, что территория городского округа располагается в центре производства сельскохозяйственной продукции и «на пути в Россию» из окраинных городов Приморского края. Остальные производства образуют инфраструктуру отраслей специализации. Арсеньев относится к малым городам – около 60 тыс. жителей. В этом кластере первую группу отраслей образует машиностроение (авиационная промышленность и металлообработка), вторую – предприятия лесной и деревообрабатывающей промышленности, строительных материалов, третью – пищевая промышленность, рекреация.

Рассмотренные примеры кластеризации городов Приморского края не представляются застывшими. Так, в последнее время многие производства пищевой промышленности малых городов становятся отраслями специализации и экспортируют продукцию в другие города края. Важно отметить, что в каждом иерархически выделенном кластере существует определенная структура. При этом отрасли специализации малых кластеров поставляют продукцию в более крупные кластеры как российского, так и краевого уровня.

Управление экономическим развитием производственных кластеров на основе стимулирования предполагает использование инициативы и совместных усилий бизнеса и администраций соответствующих городов как естественных концентраторов производительных сил. Роли, которые должны играть администрации и бизнес при развитии отраслевых кластеров, разные, но взаимодополняющие. Роль администрации может состоять в поддержке и иницировании процессов активации кластеров. Само определение кластера или его специализации, сформулированное системой управления данной территорией, создает благоприятную среду для данного производства. Например, когда администрация городского округа заявляет об организации определенного кластера (например, мебельного, машиностроительного, сельскохозяйственного, научного, «территории опережающего развития» и т.п.), это означает, что подан сигнал бизнесу в качестве цели управления регионом – создание более благоприятных условий для концентрации производительных сил в этой области экономики. Это означает, что бизнесу подана информация о потенциальной объектив-

ной специализации данного региона и возможных преференциях со стороны власти. Цели региональных администраций и цели бизнеса практически всегда взаимоувязаны. Поэтому особенно важно участие администрации в принятии решений, касающихся развития кластеров. Эффективным способом стимулирования кластеров со стороны администрации являются целевые программы, которые оказывают существенное влияние на их развитие. Администрация может проводить активную работу по планированию взаимодействия между субъектами кластера, а также заниматься урегулированием вопросов, касающихся развития кластера, с другими уровнями власти. Поэтому необходимо наличие координирующей развитие кластера формальной институциональной структуры, созданной с участием администрации и входящих в кластер компаний. При этом экономические методы управления территориальными кластерами становятся основными [4].

Стимулирование развития производственных кластеров требуется любому региону. Но от своих участников кластеры требуют доверия по отношению друг к другу и более длительного горизонта планирования, что в условиях конкуренции связано с появлением ряда проблем. В этом случае требуется создание вертикально построенной системы управления, которая ориентирована на интегрирующие бизнес-группы. Однако важно понимать, что кластеры, как и любая организация производства, будут управляемы и смогут приносить результаты только тогда, когда они иерархически не противоречат кластерам более высокого уровня. Анализ показывает, что за рубежом наблюдаются разные принципы и степень регулирования кластерной политики. В США, Германии, Индии и Китае в основе этого процесса лежат кластерные инициативы, предпринимаемые региональными властями. Во Франции, Великобритании, скандинавских странах, а также в большинстве стран с переходной экономикой кластерная политика формируется преимущественно на федеральном уровне. В формировании кластера чрезвычайно важна роль местных органов власти, поскольку многие экономические, социокультурные, инфраструктурные и другие тренды территории могут быть адекватно и своевременно выявлены только в результате внутреннего анализа. Кроме того, малый и средний бизнес, занимающий основное место в концепции кластера, не в состоянии наладить эффективные контакты с правительством федерального уровня. Региональные и муниципальные власти обладают более актуальной, полной и неискаженной информацией о деятельности конкретных предприятий, они способны и даже заинтересованы в налаживании конструктивных отношений с представителями местного бизнеса и прочими участниками кластера. Представители власти и бизнеса совместно способны более действенно противостоять локальным вызовам, решать общие проблемы.

В этих условиях процесс управления развитием кластера должен осуществляться с учетом опережающего развития инфраструктуры города, а значит, опережающего создания преимуществ для данной

территории. При этом возникают проблемы разной точности реализации управленческих решений во времени. Например, проблему управления региональными системами можно рассмотреть с позиции теории формирования «производственных кластеров» как организации производства в условиях предельного (или слабого) по воздействию руководства. Предельного в смысле недостижимости управляемой системы как в познавательном аспекте, так и в аспекте реального воздействия и контроля (в рамках управленческого цикла). Чем-то можно руководить непосредственно, а чем-то посредством воздействия на интересы. Вероятно, под «кластерами» также можно понимать промежуточную организацию, работающую на условиях «полууправления», т.е. управления косвенными методами через мотивацию или упреждающее развитие инфраструктуры. Эту концепцию управления можно назвать управлением с позиции «центра кластера», или центра «точки развития».

Степень концентрации усилий власти на подсистемы с позиции управления уменьшается по мере удаления от данного момента времени и от центра траектории развития данной экономической системы. При этом меняются и методы воздействия на управляемые элементы (рис. 1).

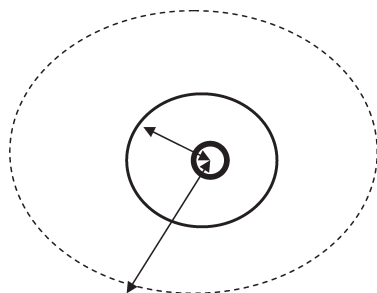


Рис. 1. Схема ослабления власти и формирования системы управления экономическими кластерами

В центре рис. 1 расположен условный центр власти, или центр управления развитием территориальной системы (городского округа), а стрелками показаны разные дистанции управляющего воздействия на элементы кластера. Под этим понимается не только непосредственно географическая удаленность управляемого объекта, но и «организационная», т.е. сознательное уклонение объектов управления от воздействий центра. Стрелки показывают разную степень способности и возможности оказывать определяющее воздействие на деятельность управляемого объекта. Чем дальше от центра управления, тем менее важны конкретные методы воздействия. Чем дальше от центра, тем большее значение имеют качественные (политические) методы определения целей, организационных мер, средств контроля (т.е. функций управления). Чем дальше от центра, тем меньше оперативных воздействий и больше общих формулировок как в целях деятельности,

так и в оценках результатов. То есть детализация решений уменьшается по мере удаления от центра управления. Таким образом, на рисунке центральный (выделенный) круг демонстрирует формирование производственных комплексов, а пунктирные стрелки отражают вопросы формирования кластеров.

Отсюда следует вывод, что при управлении производственным кластером основным объектом воздействия местной власти становится производственная инфраструктура. Если в традиционных схемах управления экономическими системами воздействие управляющей подсистемы осуществляется непосредственно на основное производство, то в управлении развитием промышленного комплекса города основным объектом воздействия становится производственная инфраструктура. Именно через ее ускоренное развитие или ускоренное предложение лучших условий для размещения производства или производственного капитала может строиться реальное управление развитием промышленности города (рис. 2).

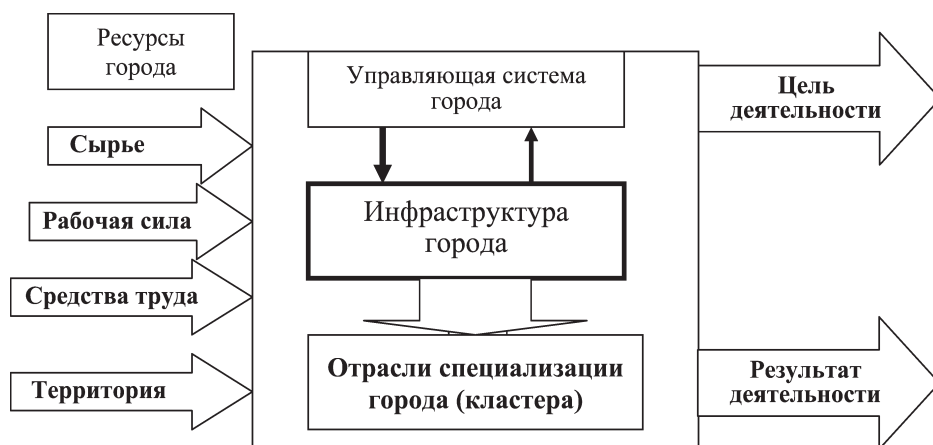


Рис. 2. Принципиальная схема опосредованного управления промышленным комплексом города через его инфраструктуру

Следует отметить важное организационное свойство городской производственной системы: ее инфраструктура должна быть избыточной относительно потребностей средств привлекаемого производства. Под этим надо понимать избыточную эффективность данной территории. Лицо, принимающее решение о размещении капитала в данной городской системе, ожидает, что все функции инфраструктуры всегда будут выполняться точно и в срок. И, следовательно, по отношению к его главной производственной системе они рассматриваются как единая подсистема по выполнению всех этих функций в целом, как единый блок инфраструктуры.

При этом главная управленческая задача развития промышленного кластера заключается в обеспечении опережающего развития инфра-

структуры под прогнозные или перспективные виды производств города. Здесь имеем в виду прежде всего производственную инфраструктуру. Отметим, что задачи управления промышленным кластером городов, где создается основной доход населения, выпали из факторов, определяющих структуру управления городами. И сегодня перед действующей системой управления городами не ставится задача повышения эффективности промышленного производства.

Определение эффективности развития территории города может и должно осуществляться с позиций:

- 1) интересов государства, выполнения целей, если они есть в отношении данного образования, органами государственной власти;
- 2) интересов населения;
- 3) интересов предпринимателей, основной целью которых является получение максимально возможной прибыли на вложенный капитал.

Кроме этого, привлечение инвестиций в экономику малых городов может быть структурировано исходя из уровня управления следующим образом:

- на микроуровне, т. е. на уровне предприятия;
- на мезоуровне, т. е. на уровне региона;
- на макроуровне, т. е. на уровне государства.

Каждый из этих уровней имеет не только специфические цели, задачи, но и объекты управления. В инициативах федерального центра по развитию кластеров в России значительную роль играет создание особых экономических зон (ОЭЗ) и технопарков. В последнее время на Дальнем Востоке появилась концепция «территорий опережающего развития». Эти усилия направлены, главным образом, на увеличение инновационного потенциала региона, привлечение инвестиций, а также на формирование благоприятной среды для развития новых направлений бизнеса. Этому будет способствовать реализация образовательных, инфраструктурных и прочих проектов.

Такую политику, в основе которой лежат экономические интересы, в современных рыночных отношениях целесообразно рассматривать как специальную деятельность органов власти всех уровней. Эта деятельность должна быть направлена на поддержку инициатив по созданию и развитию производства и объединений, основанных на интересе, взаимной выгоде и обеспечивающих повышение производительности труда и занятость населения. По существу, кластерная политика является «зонтичной», «покрывающей» более традиционные направления государственного вмешательства в экономику, связанные с развитием бизнеса и социально-экономическим развитием регионов в целом. Реализация кластерной политики как на государственном, так и на местном уровне, подразумевает комплекс мер не столько прямого, сколько косвенного характера. Эти меры направлены на устранение препятствий, затрудняющих обмен знаниями и установление взаимодействия между различными участниками кластера.

На региональном и муниципальном уровнях целесообразно выявлять возможности и прогнозировать развитие потенциальных кластеров, разрабатывать и принимать программы их развития. В органах власти необходимо формировать межотраслевые рабочие группы для координации процессов развития кластеров и снятия ведомственных и отраслевых ограничений.

Основным инструментом реализации кластерной политики, и на федеральном, и на региональном уровне, следует признать реализацию комплекса образовательных и консультационных мероприятий, семинаров, конференций, «круглых столов», совещаний, тематических публикаций и образовательных курсов, осуществляемых с привлечением заинтересованных сторон и ведущих специалистов. Учитывая отраслевую структуру регионального хозяйства, особое внимание следует уделять взаимодействию крупного и малого бизнеса как одному из наиболее приоритетных направлений формирования кластеров.

Управление развитием кластера состоит в том, что сначала задается «генеральное направление» развития территории или ключевого предприятия (фирмы – в случае вертикального интегрированного кластера), а затем оцениваются преимущества и определяются направления. Далее создаются инфраструктурные преимущества, опережающие потребности ключевого производства, а затем предоставляются благоприятные условия для обмена материалами и информацией. Иногда для принятия решений в бизнесе достаточно генерации информации: политической, научной, образовательной и др.

Если говорить об управлении как процессе воздействия вышестоящей системы на нижестоящую, то в современных институциональных условиях управление кластером может осуществляться только экономическими методами. Применяемые в зарубежных странах методы формирования интересов предприятий на данных территориях можно назвать высшим иерархическим уровнем воздействия на производственный кластер. Однако, строго говоря, «управление» предполагает использование активных мер воздействия на управляемые объекты, т.е. реализацию функций управления. Для этого необходим субъект управления. Учитывая сложившуюся иерархию управления территориями, система управления должна «привязываться» к действующей структуре управления территориями и строиться территориально.

В проекте федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока» определяются условия создания территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР) и устанавливается особое правовое положение резидентов ТОР и особенности осуществления ими предпринимательской и иной деятельности. Но в законе не предписываются экономические льготы.

Действительно, согласно закону практически каждая территория Дальнего Востока может стать такой зоной. Но всем зонам невозможно дать льготы одновременно. Поэтому для развития территории округа предлагаются концепция «опоры на собственные силы» и реализация организационных возможностей территорий.

Мы предлагаем в действующую структуру управления городскими округами ввести, на правах программно-целевой структуры, отдел «стратегического развития производственным кластером». Этот отдел должен осуществлять:

- 1) постоянный мониторинг за состоянием и динамикой показателей эффективности экономики города;
- 2) активный поиск возможностей привлечения инвестиций со стороны, выработку критериев привлечения и контроль за реальной эффективностью их осуществления;
- 3) формирование финансовых ресурсов для развития бизнеса путем искусственной концентрации капитала, выявления временно свободных средств предприятий городского округа и перераспределения их с учетом потребностей округа;
- 4) разработку стратегии экономического развития и индикативное планирование и управление предприятиями в соответствии с направлениями стратегического развития;
- 5) активный поиск информации о продуктах, технике и технологии по эффективным направлениям стратегического развития производственного кластера, помощь бизнесменам в поиске и реализации инновационных проектов;
- 6) помощь организациям в создании опытных производств, технологий, продуктов;
- 7) содействие в проведении маркетинговых исследований.

Учитывая сложность выполняемых функций, организационная структура должна включать: отдел маркетинга (выявление потребностей в продуктах и разработка планов по их удовлетворению), отдел инноваций (содействие внедрению новых видов продукции техники и технологии), бизнес-инкубатор (содействие и помощь в создании новых видов продукции), фонд инновационного развития (формирование финансовых условий накопления (концентрации) капитала, организация взаимоотношений с налоговыми органами).

Реальная организационная структура должна формироваться и развиваться по мере увеличения объема и качественного состава управленческих и организационных работ. Главное, чтобы меры воздействия на предприятия опирались на понимание предпринимателей: только координируя индивидуальные интересы, можно реализовать стратегию развития производственного кластера.

Литература

1. Алаев Э.Б. Экономико-географическая терминология. М.: Мысль, 1977. 199 с.
2. Екимова К.В., Федина Е.В. Теоретические аспекты использования кластеров в формировании конкурентоспособной экономики // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2009. № 2. С. 50–56.
3. Осипов В.А. Эффективность машиностроительного производства. Владивосток: Изд-во ДВГТУ, 2003. 295 с.
5. Осипов В.А., Горобец Я.В. Организация взаимодействия властных и предпринимательских структур в целях инновационного развития экономики Приморского края // Вестник ТГЭУ. 2012. № 4. С. 12–22.
5. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.

References

1. Alaev E.B. *Ekonomiko-geograficheskaya terminologiya* [Economic and geographic terms]. Moscow, Mysl Publ, 1977. 199 p.
2. Ekimova K.V., Fedina E.V. Teoreticheskie aspekty ispolzovaniya klasterov v formirovaniy konkurentnospsobnoy ekonomiki [Theoretical aspects of using clusters for creation competitive economy]. *Vestnik ural'skogo instituta ekonomiki, upravleniya i prava = Bulletin of the Ural institute of economy, management and right*, 2009, no. 2, p. 50–56.
3. Osipov V.A. *Effektivnost mashinostroitelnogo proizvodstva* [Efficiency of machinery]. Vladivostok: DVG TU Publ., 2003. 295 p.
4. Osipov V.A., Gorobets Y.V. Organizatsia vsaimodeistviya vlastnykh i predprinimatelskikh struktur v tselyakh innovatsionnogo razvitiya ekonomiki Primorskogo kraja [Organization of cooperation entrepreneurship and power for innovation development of Primorsky region] // *Vestnik TGEU = Bulletin of the Pacific state economic university*, 2012, no. 4, pp. 12–22.
5. Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurenciya* [Competitive Advantage of Nations]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 1993. 891 p.