

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION
UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE

REGIONAL FORUM

“Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring”

26 and 27 November 2003, Moscow, Russian Federation

Topic 6 Regional dimension of industrial restructuring

Raising Competitiveness on the Basis of the Clustering Model: International
and Ukrainian Experience

By Mr. Stanislav SOKOLENKO – Chairman of the Board, Ukrimpex JSC

Ukraine

(This paper is being circulated by the secretariat as received from the author)



UNITED NATIONS

Подъем национальной конкурентоспособности на основе кластерной модели. (мировой опыт и первые шаги в Украине)

Уже более двух десятилетий в экономиках многих стран на разных континентах внедряются сетевые структуры (кластеры) как на местном, региональном, так и национальном уровнях. Усилия по их развитию не всегда бывают успешными в связи со специфическими сложностями процесса, национальными традициями, экономическими возможностями и условиями конкуренции. Однако эта модель производственной системы получает все большее развитие в связи с глобализационными процессами, выдвигающими перед каждым экономическим субъектом все более усложняющиеся требования, несоответствие которым ставит его на грань исчезновения или выживания. Таким образом, каждая из функционирующих компаний должна стремиться стать, по крайней мере, настолько эффективной, чтобы удержаться на мировом рынке в условиях постоянного обострения конкуренции.

В таких условиях каждое национальное правительство вынуждено выполнять новые, ранее неизвестные для него функции по формированию в стране благоприятной предпринимательской среды и справедливых условий конкуренции на рынке. В свою очередь, каждая производственно-коммерческая структура должна стремиться к формированию такой своей конкурентной стратегии, реализация которой позволит этой компании создавать более ценную, чем у ее соперников, и более конкурентоспособную продукцию. Указанные процессы получили широкое распространение, и уже имеется немалый опыт решения задач кластеризации экономики. Наиболее успешный опыт в этой области свидетельствует о том, что устойчивой конкурентоспособности компании достигают при развитии их способности формировать и совершенствовать свою деятельность на основе консолидации усилий в области инноваций. Соответственно стремление к инновационности, формированию своей инновационной модели стало общепринятым в мировом экономическом развитии. Однако не каждой экономической системе, стране, региону удастся создать эффективную экономическую модель, способную устойчиво генерировать новинки технологий, ноу-хау, открытия, а также уметь адаптироваться к разработанным в других странах новым процессам, технологиям, товарам.

Чтобы оставаться активным игроком на конкурентном рынке, каждой предпринимательской структуре следует быть готовой к консолидации усилий с другими динамичными компаниями, а также с партнерами, содействующими или дополняющими деятельность инициаторов того или иного инвестиционного проекта. Именно этой цели служат инновационные промышленные кластеры, сложности становления которых в странах, находящихся на этапе трансформации, в том числе в Украине, хотелось бы рассмотреть несколько детальнее.

Первые попытки внедрения новых производственных систем в Украине были предприняты на Подолье, на предприятиях Хмельницкой области, прежде всего с целью заслуживающего внимания эксперимента. Формирование современных партнерских отношений между местными государственными органами, деловыми кругами, а также поддерживающими производство местными научными и учебными центрами оказалось далеко не простым процессом, начало которому было положено еще в конце 1997 и первой половине 1998 гг., т.е. в период усиления нестабильности мировой экономики и дефолта в России.

Шестилетний опыт развития этих инициатив вначале на Подолье, а затем в Прикарпатье и Полесье подтверждает перспективность и эффективность интеграционных усилий, направленных на продвижение в хозяйственную практику методологии формирования новых производственных систем (кластеров), позволяющих добиться роста региональной конкурентоспособности, а на

основе этого и более высокого качества жизни как в отдельных регионах, так и на национальном уровне.

Мировой опыт и инициативы в различных регионах Украины подтвердили истину – конкурентоспособность является не статическим состоянием компании, региона или отрасли, а динамическим процессом реализации усилий ради лучшей производительности путем более эффективного использования ресурсов территории, региона и их промышленных кластеров.

Осознать сложность процесса развития промышленных кластеров как инновационных сетей, в которые объединились предприятия, научно-исследовательские центры, коммерческие, венчурные, консалтинговые компании, потребители наукоемкой продукции (особенно в странах, находящихся на этапе трансформации или в развивающемся мире) можно лишь столкнувшись с реалиями несовершенного рынка и теми барьерами, которые предстоит преодолеть на этом пути. Каковы же основные трудности, которые возникают при формировании производственных систем кластерной модели в любой экономической формации?

Из самой сути промышленного кластера – производственной структуры эпохи глобализации – следует, что в его основе практически одинаковую значимость имеют как кооперирование деятельности компаний – участниц, так и конкуренция между ними. На начальном этапе становления процесса кластеризации, как показывает не только скромный опыт Украины, но и мировая практика, естественную трудность представляет не только совмещение на деле этих, казалось бы, взаимоисключающих явлений, но и сама мысль о возможности их взаимодействия.

Однако, при внешней противоречивости процессов кооперации и конкуренции между компаниями на конкретных рынках, в условиях глобализации все более определяющими становятся факторы, способствующие налаживанию взаимодействия участников рынка. Различного рода связи между компаниями региона, как формальные, так и неформальные, способствуют росту инновационности в их деятельности. В свою очередь, конкуренция, стимулирующая компании к поиску путей достижения превосходства на рынке, все более склоняет компании к инновационному развитию деятельности. Из понимания этого вырастает стремление к кооперации между конкурирующими компаниями, на определенном этапе осознающими значимость обмена опытом и знаниями между соперничающими субъектами рынка. К тому же участники кластера убеждаются на практике в том, что стоимость транзакций при их функционировании в сети для них намного ниже, чем в случае осуществления ними подобных действий вне рамок такой сети. Возможные потери фирм от утечки информации из сети все же представляются на порядок ниже преимуществ, создаваемых консолидацией производственных факторов.

Значительную роль в ускорении развития кластеров играет культура общения кооперирующихся в них компаний, а также складывающийся уровень доверия внутри кластеров. Сравнение темпов развития в последние два десятилетия наиболее известных миру двух мегакластеров США — Силиконовой Долины в штате Калифорния и Маршрута 128 (Route 128) в штате Массачусетс — позволяет убедиться в справедливости этого тезиса. Силиконовой Долине удалось значительно быстрее, чем Бостону (Route 128), превратиться в high-tech центр мирового уровня благодаря высокой культуре межфирменного общения, основывающейся на принятом в Калифорнии законодательстве, запрещающем применение в трудовых соглашениях условий, ограничивающих конкурентные начала. В то же время законодательство Массачусетса, напротив, стимулировало практику применения таких условий в трудовых соглашениях.

Из пока еще скромного опыта кластеризации в Украине также можно извлечь поучительные примеры.

Немалых трудов стоило объединение в 2002-2003 гг. нескольких десятков малых и средних частных деревообрабатывающих предприятий Ровенской области в первый в этой отрасли кластер в Украине. Желание повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, расширить номенклатуру товара и инновационность в производстве позволило преодолеть ужесточающуюся

между владельцами лесопилок конкуренцию за неумолимо сокращающиеся местные источники сырья и долю на рынке.

90-е годы XX столетия ознаменовались постоянно усиливающейся борьбой государств за повышение своей конкурентоспособности. Фактически главной задачей каждого государства в рыночной экономике в современных условиях стала мобилизация усилий на увеличение своих конкурентных преимуществ. Решение о переносе акцента всех стран — членов ОЭСР (OECD) на ускорение ими роста конкурентоспособности было принято в 1995 г. В рамках ОЭСР была утверждена программа по разработке и осуществлению до 2005 г. плана действий по формированию в странах-участницах фундаментальных основ инновационной экономики. В свою очередь, в 2000 г. на Лиссабонском саммите ЕС была одобрена программа развития конкурентоспособности стран сообщества. Была поставлена задача создания к 2010 г. «наиболее конкурентоспособной в мире экономики, основанной на знаниях, способной обеспечить устойчивый экономический рост, лучшие условия труда и максимально благоприятный социальный климат».

С учетом этих тенденций Всемирный Экономический Форум с 1998 г. разрабатывает и ведет мониторинг рейтинга роста конкурентоспособности большинства стран мира. Как следует из опубликованного ВЭФом в 2003 г. *Global Competitiveness Report* уровень конкурентоспособности Украины пока невысок и она занимает лишь 77 место в мировом рейтинге. Приведенный показатель характеризует пока еще существующий в Украине неблагоприятный предпринимательский климат и слабость в проведении политики по подъему конкурентоспособности страны. Расчет индекса роста конкурентоспособности, введенного ВЭФ, основывается на учете главных экономических показателей каждой страны — макроэкономической обстановке, эффективности государственных и частных институтов, а также технологическом уровне производства.

Как показывает опыт наиболее передовых стран, достигших успехов в усилении своей конкурентоспособности, конкурентные преимущества достигаются в бескомпромиссной и постоянно усложняющейся борьбе за инновационность в производстве. Страны, достигшие высокого уровня инновационности, как правило, делали акцент на создание инновационных сетей, формировавшихся в экономически обоснованных, актуальных для производства областях знаний. В этих странах концепция создания эффективных инновационных сетей практически трансформировалась в программу формирования конкурентоспособных промышленных кластеров. Она также стала фокусом национальной промышленной политики и ведущих инициатив в области взаимодействия государственного и частного капиталов.

Не явится преувеличением констатация успешного развития региональной промышленной политики, основанной на внедрении кластерной модели, в ряде стран Азии (Малайзия, Сингапур, Южная Корея, Япония, Китай, Индия), а также странах Латинской Америки, Центральной Европы. Даже Палестина с 2000 г. реализует программу повышения конкурентоспособности своей экономики с помощью кластеров, в том числе в секторах промышленности, строительства, туризма, телекоммуникаций.

Не осталась в стороне от этих трансформаций и Украина, которая в последние 2-3 года несколько усилила внимание к формированию национальной концепции кластеризации и ориентации как деловых кругов, так и государственного аппарата на поиск эффективных путей формирования инновационных сетевых структур. Расширяется круг исследований, в который подключены как отраслевые институты, так и консалтинговые структуры, ощутившие перспективность этого пути развития. На этом этапе развития все больше выявляется трудностей и барьеров, которые приходится преодолевать при реализации каждой из локальных и региональных программ развития промышленных кластеров. Особую заботу вызывает состояние культуры взаимодействия между предпринимательскими, неправительственными организациями и государственными структурами. Пока еще слабо изучены пути наиболее эффективной организации взаимодействия государственного и частного секторов. Эта сфера во многих ее аспектах представляет собой «белое пятно» как для экономической науки, так и общества в целом, прежде

всего для инвестиционных программ, в рамках которых предполагается реализация совместных инициатив в развитии новых секторов экономики или отдельных территорий. Если вертикальная консолидация при формировании инновационных сетей более-менее доступна пониманию и восприятию участвующими украинскими структурами, то формирование горизонтальной интеграции с участием прямых конкурентов, как правило, изначально отвергается или рассматривается с большим недоверием. Естественно, это свойственно не только конкретным условиям Украины, поскольку в обзоре, подготовленном в ОЭСР по практике развития 160 известных кластеров, также констатируются повышенные трудности в координировании взаимодействия компаний внутри кластеров. Это специфическое явление в рамках ОЭСР получило специальное название – «коллективная эффективность», причем оно также оценивается по системе баллов.

Следует различать трудности, возникающие в развитии кооперации между компаниями — участницами кластера, между поддерживающими институтами (деловыми ассоциациями) и компаниями, а также специфические проблемы кооперации между частным и государственным секторами.

Кооперация между фирмами. Участвуя в кластере, компания рискует раскрыть свои производственные секреты конкурентам. В странах, находящихся на этапе трансформации, т.е. в условиях неразвитости рынка, конкуренты нередко ведут себя как безжалостные враги. Пройти путь от вражды между конкурентами к их кооперации в кластере представляется исключительно трудным и не всегда предсказуемым, особенно, если усилиями участников кластера создаются также благоприятные перспективы и для компаний родственной сферы, не участвующих в кластере. Взаимоотношения между компаниями в кластере имеют тенденцию серьезно обостряться в периоды экономических кризисов, то есть когда многие фирмы-участницы, забывая о целях кооперации, ищут любые пути для выживания. На самом деле, в период кризиса у участников кластера возникают перспективы совместного преодоления трудностей и реализации новых инициатив по укреплению позиций кластера на рынке.

Участие компании в кластере связано с их надеждой на получение определенных преимуществ. С другой стороны, оно также связано с определенными рисками и расходами для компаний. Ведь, как правило, перспектива получения будущих прибылей носит долгосрочный, гипотетический характер, тогда как расходы и риски для компании появляются немедленно с момента вступления в кластер.

Известно, что идея кооперации находит поддержку многих фирм, особенно, если с ее помощью достигается усиление рыночной мощи участников. Однако для компании может возникнуть опасность оказаться в нежелательной среде, ориентированной на неконкурентные действия, больше напоминающей сговор, а не взаимодействие. Для стран с развитой антимонопольной политикой, где каждая компания четко информирована о стоимости участия в различных видах кооперации (а также необходимости платить штрафы за нарушения закона), у фирм нередко возникает желание не участвовать в кооперационных связях до того момента, пока не будут выяснены возможные последствия нарушения антимонопольного законодательства. Нельзя не учитывать, что любые действия по развитию кооперации между компаниями, в конечном счете, ведут к дополнительным расходам. К ним относятся: участие в совместных акциях, собраниях, инициативах, а иногда и выделение инвестиций на совместные проекты развития. Большую их часть составляют расходы, направленные на улучшение социально-экономического климата, которые не должны ложиться полностью на фирмы-участницы. Исходя из этого, в большинстве государств местные и региональные правительства обеспечивают частичное финансирование процесса формирования кластерных структур и покрывают хотя бы небольшую долю расходов кластеров на интеграционные и социальные проекты.

Кооперация между компаниями и поддерживающими институтами. Значительное воздействие на развитие предпринимательской среды в регионах оказывают складывающиеся в рамках кластеров взаимоотношения между фирмами и поддерживающими их структурами в лице деловых ассоциаций, союзов, торгово-промышленных палат. В этой плоскости трудности в

организации сотрудничества поддерживающих институтов с участвующими в кооперационных проектах компаниями возникают прежде всего в связи с размерами и развитостью потенциала участников. Как правило, поддерживающие институты изначально ориентированы на работу с крупными компаниями, сумевшими разработать свою конкурентную стратегию. В связи с этим малые и средние компании имеют основания жаловаться на недостаточное к ним внимание со стороны деловых ассоциаций. Нередко компании высказывает свой скептицизм в отношении деятельности многих деловых ассоциаций, ссылаясь на их политическую заангажированность или же зачастую на односторонность их подходов, а иногда и недостаточную компетентность таких ассоциаций. Существующее во многих государствах обязательное членство компаний в деловых ассоциациях или торгово-промышленных палатах иногда ведет к снижению степени взаимодействия этих структур или, более того, создает впечатление о подобных деловых ассоциациях как фактически выступающих в виде государственных структур.

Во взаимоотношениях между компаниями кластера и поддерживающими институтами есть еще один существенный аспект. Многие поддерживающие институты, особенно в области образования и науки, не имеют прямой заинтересованности в развитии непосредственных контактов с производственными компаниями. Многие учебные центры не ориентированы на отслеживание постоянно меняющихся требований рынка, а исследовательские научные центры с трудом или почти не воспринимают запросы заказчиков частного сектора. Занимаясь фундаментальными проблемами, многие исследователи ориентированы на скорейшую публикацию результатов своих исследований, тогда как фирмы-заказчики из частного сектора предпочитают не раскрывать результаты оплаченных ими исследований. Поэтому установление такого сотрудничества более реально между поддерживающими институтами и крупными компаниями, которые уже сформировали свои учебные центры, создали свои научно-исследовательские лаборатории, через которые и организуется кооперация с поддерживающими институтами. В результате малый и средний бизнес почти выпадают из этой формы кооперации.

Кооперация между частными и государственными секторами. От региональных государственных структур во многом зависит развитие перспективы взаимодействия государственных и частных компаний в кластерных инициативах. Следует всегда учитывать, что местные административные органы могут содействовать процессу кластеризации, но могут и, напротив, проводить политику декластеризации. Другим существенным аспектом взаимодействия двух секторов может явиться желание государственных структур сохранить статус-кво на экономической карте региона, проявить коллективный консерватизм с целью сохранения уже сложившихся взаимоотношений между компаниями и недопущения развития новых инициатив, ведущих к структурным изменениям в регионе.

Еще одним возможным препятствием в развитии новых кластерных инициатив, построенных на взаимодействии частного и государственного секторов, может явиться одностороннее доминирование какого-нибудь отдельного направления. Возможно возникновение ситуации, при которой администрация и содействующие институты все внимание сконцентрируют на соответствующей флагманской программе формирования кластера-доминанта, тогда как компании, оказавшиеся на периферии внимания государства и сопутствующих институтов, будут лишены какой-либо поддержки в развитии своей конкурентоспособности.

Нельзя не принимать во внимание и тот факт, что на взаимоотношения частного и государственного секторов на региональном, муниципальном и государственном уровнях могут серьезно воздействовать такие факторы, как политическая ориентация участников, персональные антипатии отдельных лидеров, традиционная вражда между семейными группами, а также комплекс других препятствий, которые формируют усложненную обстановку в реализации кластерных инициатив. В связи с этим, нельзя не отметить, что для стран, имевших длительный период доминирования командно-административной системы управления (что ранее было типичным для большинства развивающихся стран и стран, находящихся сегодня на этапе трансформации) инициативы, развиваемые частным сектором с целью укрепления кластерной модели ради повышения конкурентоспособности региона, могут встретить мощное сопротивление со стороны местных администраций и центральных правительственных структур, что

соответственно, затормозит любое продвижение в деле формирования кооперационных инициатив ради повышения конкурентоспособности.

В короткой презентации проблем, с которыми сталкиваются кластерные инициативы, как на мировых рынках, так и в Украине, трудно охватить всю специфику темы и методику преодоления барьеров, возникающих на пути кластеризации. Поэтому в заключительной части хотелось бы отметить основное.

Прежде всего, успех кластерных инициатив на любом уровне зависит от формирования взаимоотношений, возникающих, прежде всего, между людьми, а не между организациями. Исключительную важность в этих процессах имеет человеческий фактор, а также формирование здоровой интеллектуальной среды.

Другой важной определяющей стороной процесса кластеризации может быть внешний компонент. Кластеры, особенно в странах на этапе трансформации (таких как Украина) или развивающихся странах нередко являются частью или ответвлением от глобальной производственно-коммерческой сети. В таком случае трудности могут возникать не в связи с позицией местных компаний, а из-за отношения к местным кластерным инициативам со стороны некоторых глобальных компаний, имеющих свои интересы в регионе. В результате поддержка местного правительства может оказаться недостаточной для успеха инициативы. Развитие кластерных инициатив в Украине выявляет необходимость первостепенного развития следующих видов деятельности:

- крайне актуальной является срочная разработка стратегии повышения конкурентоспособности Украины на основе сетевых структур (кластеров);
- необходимо обеспечение законотворческой работы в Украине по формированию благоприятной для развития предпринимательства деловой среды с особым акцентом на поддержку сетевых структур;
- предстоит широкое информирование и подготовка представителей государственного сектора, деловых кругов и поддерживающих институтов путем проведения семинаров и тренингов с целью более рационального развития кластерных инициатив;
- значительные перспективы открываются перед кластерными инициативами в сфере охраны окружающей среды и поиска оптимальных решений за счет объединения структур государственного и частного секторов для создания экологически чистой продукции и экологически чистой среды обитания населения;
- все большую роль в развитии кластерных инициатив предстоит играть неправительственным, неприбыльным организациям, деловым ассоциациям, ориентированным на формирование благоприятной предпринимательской среды;
- роль правительства в развитии кластерных инициатив должна формироваться по принципу Гиппократа – «не навредить». Оно должно выступать в роли посредника и катализатора кластерных инициатив в различных сферах экономики.