

## **Кластерные принципы организации взаимодействия малого и крупного бизнеса**

*Проблемы поиска оптимальных форм организации и взаимодействия экономики и отдельных территориальных административных единиц всегда были в центре исследований иностранных и отечественных экономистов.*

*Практика использования кластерных объединений и сетевого подхода позволила осуществить взаимовыгодный диалог власти и бизнеса. Но сегодня в условиях кризиса не все предприятия, области и страна в целом способны стабильно развиваться. Одна из основных проблем - это снижение покупательной способности населения, увеличение конкуренции на рынках сбыта продукции, много предприятий и отраслей экономики нуждаются модернизации. Но для развития необходимы крупные инвестиции.*

*Поэтому создание кластеров и крупных предприятий является сегодня очень актуальным и может помочь решить много проблем. В результате возникает необходимость в формировании новой государственной стратегии, целью которой является развитие регионов и отраслей экономики на основе создания кластеров.*

**Ключевые слова:** кластер, кластерный подход, конкуренция.

**Rudenko O.N., Kolomiyets E.A.**

## **Cluster principles of the organization of interaction of small and large business**

*Problems of search of optimum forms of the organization and interaction of economy and separate territorial administrative units always were in the center of researches of foreign and domestic economists.*

*Practice of use of cluster associations and network approach allowed to carry out mutually advantageous dialogue of the power and business. But today in the conditions of crisis not all enterprises, areas and the country as a whole are capable to develop steadily. One of the main problems is a decrease in purchasing power of the population, increase in the competition on production sales markets, it is a lot of enterprises and branches of economy modernizations need. But for development are necessary large for an investment.*

*Therefore creation of clusters and the large enterprises is today very actual and can help to solve many problems. As a result there is a need for formation of the new state strategy which purpose is development of regions and economy branches on the basis of creation of clusters.*

**Keywords:** cluster, cluster approach, competition.

В кругу малого бизнеса ведущая роль в формировании системы производства и сотрудничества и других взаимодействий с крупным бизнесом принадлежит представителям малого индустриального бизнеса.

В современной индустриальной политике кластер - группа, географически примыкающая и взаимодействующих компаний и функционирующих в определенной отрасли и дополняющих друг друга.

Иначе говоря, кластер – это группа географически объединенных связанных компаний, поставщиков оборудования, услуг, производственных услуг, инфраструктуры, учреждения высшего образования, научно-исследовательских центров и других организаций, дополняющих друг друга в достижении определенного экономического эффекта и усиливающего конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера как такового[3].

Один из отличительных признаков кластера в общей модели производства и сотрудничества и других взаимодействий субъектов управления выступает принцип территориальной локализации.

В отличие от привычных форм сотрудничества и экономического взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса кластеры описываются следующими основными позициями:

- существование крупного предприятия - лидера, определяющего долгосрочную экономическую, инновационную и другую стратегию всей существующей системы;
- территориальная локализация большей части управленческих субъектов;
- участники кластеров;
- стабильными экономическими связями предприятий, входящих в кластеры;
- долгосрочной координацией взаимодействия участников кластеров в рамках ее программ, инновационных процессов; главных систем управления и т.д [4].

Важная отличительная особенность кластера в общей модели производства и сотрудничества и других взаимодействий предприятий участников системы - это фактор инновационной ориентации.

В этом отношении много стран все сильнее используют кластеры в поддержке перспективных форм предпринимательской деятельности, в формировании и регулировании национальных инновационных систем.

В пределах политики развития кластеров основное внимание сосредоточено на комплексе взаимосвязей участников процесса производства товаров и услуг и предприятий инновационной сферы. В процессе использования кластеров сформированы горизонтальные сети, в которых выполняется сотрудничество крупнейших и малых компаний, работающих на рынке одного вида продукта или принадлежащих одной промышленной группе. Современные кластеры являются сетями, покрывающими некоторое количество отраслей, включая различные фирмы, специализирующиеся на конкретном момен-

те создания определенного конечного продукта. Следовательно появляется, еще один признак кластерной системы в общей модели производства и сотрудничества и других взаимодействиях предприятий - это точно выраженный фактор основного продукта/услуги.

Нынешняя политика стимуляции индустриальной и инновационной деятельности применяет различные подходы к идентификации индустриальных кластеров. В большей части случаев отрасли промышленности, вступающие в кластеры, сгруппированы в зависимости от степени межотраслевого обращения продукции и знаний и включают:

а) потоки технологий, вызванных приобретением продуктов и полуфабрикатов в других отраслях и взаимодействием между их производителями и пользователями;

б) техническое взаимодействие, выраженное в патентовании, развитии патентов, использовании научных результатов в нескольких однотипных отраслях промышленности и в объединенных научно-исследовательских работах;

в) подвижность персонала между сегментами кластера с целью распределения лучших достижений управления.

Кластеры не только служат средствами достижения целей промышленной политики, но и является мощным инструментом стимулирования регионального развития, которое состоит в увеличении занятости, зарплаты, увеличение стабильности и конкурентоспособности региональной промышленности.

Формирование эффективных промышленных кластеров значительно усилилось бы посредством целевых инвестиций по принципу инвестиционного лидера. Богатые источники сырья - основа интеграции крупнейших ключевых отраслей, таких как машиностроение, химическая промышленность, производство оборудования, целлюлозно-бумажная промышленность и т.д.[1,5].

При создании кластеров должны быть учтены существующие в них вертикальные и горизонтальные отношения и другие экономические связи на региональном уровне. На первой стадии необходимо привлечь основные «ноу-хау» и эффективные технологии из других стран.

Опыт показывает, что конкурентоспособные ведущие отрасли промышленности в результате вертикального взаимодействия способствуют развитию сети поставщиков и клиентов. И средние, и малые предприятия формируют атомарные системы вокруг больших групп и становятся их поставщиками. Разнообразие ключевых предприятий кластера помогает создавать новые отрасли, используя технологии и «ноу-хау» компаний-учредителей.

В мировой практике наметилась тенденция, ключевая даже для крупных компаний, - концентрация на основных направлениях деятельности с делегацией производства промежуточных продуктов и сфер основополагающих услуг другим, даже малым предприятиям. Поэтому создание кластеров оказывает сильное влияние на малый бизнес, способствуя его индустриальной и

инновационной ориентации и освоения им качественно нового технологического уровня, организации и управления производством во всех других сферах экономической деятельности.

Так как конкурентоспособность современной экономики связана с существованием близких связей между секторами отраслей, целесообразно системное формирование кластеров вокруг ведущих отраслей промышленности. Они должны включать сферу, позволяя продукции приблизиться к производству и технологии конечного пользователя.

Экономика в наше время - высокоинтеллектуальный компонент, на основе корпоративных сетей, поскольку она вызывает сотрудничество между экспертами различных областей, направленных на создание необходимых новых вариантов совершенствования. Даже крупнейшим компаниям и становится трудно и нерентабельно осуществлять весь производственный цикл. С сокращением цикла развития технологии взаимодействие должно стать намного теснее, чем ранее, чтобы ускорить выход на рынок. Сокращение цикла развития стимулирует сотрудничество между фирмами: у них есть возможность разделить все возможные риски и ввести однотипные продукты и более быстрые технологии на большей территории.

Хотя побуждения к сотрудничеству и объединению в кластеры важно для многих компаний, особенно небольших, важна так же организация такого сотрудничества, что является не простым делом. Малые фирмы процветают из-за индивидуализма и находчивости. Таким образом для них слишком тесное сотрудничество с конкурентами, поставщиками или клиентами может быть реальной угрозой. Именно поэтому в таком сотрудничестве предприятий, требуется более высокий уровень стратегического мышления о предпринимателей. Малые фирмы должны решить, до какой степени они готовы пойти на тесное сотрудничество, какое знание они должны привнести и что они хотели придержать, - и все это требует высокого уровня внутренней организации.

Так сотрудничество становится более необходимым, но оно таит в себе известная опасность - возможность потери если не формальной независимости, то способности к независимой линии поведения на рынке, к независимому развитию новых продуктов, новых технологий и т.д. Именно поэтому во многих странах в прошлые десятилетия получили такую ценность эффективные кластерные стратегии, тем более, что правительства начали уделять больше внимания сильным отраслям собственной страны и прекратили копировать успехи других в сфере высоких технологий. Как отправная точка для реалистических сил стратегии группы подачи экономики. Такая стратегия находится в центре предпринимательской деятельности, которая уже доказала силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Но есть некоторые различия от традиционных подходов, сосредоточенных на отдельных секторах.

Во-первых, выделяется взаимосвязь между сильными, специфическими кластерами для различных отраслей, взаимосвязь между некоторыми индуст-

риальными или сельскохозяйственными специализациями.

Во-вторых, в этих «сильных» кластерах акцент сделан на использование знаний и на укреплении конструктивного взаимодействия между различными участниками сети. Это может привести к новым и перспективным комбинациям, но такие комбинации всегда зиждятся на основе уже существующих сильных позиций.

Каждая страна или область имеет собственную специализацию, в кластерной стратегии, главный акцент, уделен конкуренции, построенной на специализации. Распространенность стратегии неравна между странами; практика их внедрения различная.

Эксперты выделяют семь аспектов кластеров. Те же самые аспекты являются основой для формирования индивидуализированной стратегии. Аспекты кластеров:

- географический: создание пространственных кластеров экономической деятельности, начинающейся от местного к глобальному;

- горизонтальный: некоторое количество отраслей или секторов экономики могут вступать в более крупные группы кластеров (система мегакластеров Нидерландов);

- вертикальный: в кластерах могут быть смежные стадии производства. В этом вертикальном аспекте важно, кто из участников сети выступает инициатором и заключительным воплощением инновационной деятельности в пределах кластера;

- объединяющий: различные секторы, которые могут иметь общие возможности и способны обеспечить экономику за счет эффекта от масштаба, который приводит к новым комбинациям (мультимедийная группа);

- технологический: набор отраслей, использующих одинаковую технологию (биотехнологический кластер);

- центральный: кластер фирм сконцентрировался вокруг одного центра - фирмы, разветвленного семейства предприятий, научно-исследовательского института или образовательного учреждения;

- качество корпоративной сети: здесь важен вопрос как фирмам удастся сотрудничать эффективно. Сеть - не всегда идеальное соотношение фирм, где все обновление автоматически стимулируется. Иногда в сетях, напротив, инновационные процессы подавлены, а защитное поведение поощрено. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но так же они могут использоваться для перестановки расходов по партнерам и угнетения их в финансовом отношении. В последнем случае сети неустойчивы и не стимулирующие.

В целом выделяют три широких определения кластеров, каждый из которых подчеркивают разные аспекты функционирования.

1. Регионально ограниченные формы экономической деятельности в смежных секторах, обычно связаны с теми или иными учреждениями области знаний.

2. Вертикальные производственные цепи; вполне определенные сек-

торы, где смежные стадии производства формируют ядро кластера. Сети, сформированные вокруг главные фирм.

3. Отрасли промышленности на высоком уровне предпринимательства или секторы с более высоким уровнем агрегирования.

Если говорить о кластерах, возможно определить две альтернативных стратегии, дополняющие друг друга:

- стратегия, направленная на увеличение использования знания в кластерах;
- стратегия, направленная на создание новых сетей сотрудничества в кластерах.

В регулировании связей сотрудничества между маленькими и большими предприятиями важная роль выполняется кластерами, которые успешны и в развитых и в развивающихся странах.

В современной экономике кластер определяют как сконцентрированные на географической основе взаимосвязанные предприятия, специализированные поставщики, поставщики услуг, фирм, а также организациях, связанных с их деятельностью.

В отличие от обычного сотрудничества и взаимодействия малого и большого бизнеса, системы кластеров характеризуются следующими особенностями:

- Существование крупного предприятия – лидера, который определяет долгосрочную экономическую, инновационную и другую стратегию всей системы;
- Территориальная локализация большей части субъектов – участников системы;
- Стабильность коммуникаций субъектов системы;
- Долгосрочная координация взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационных процессов, главных систем управления, контроль качества и т.д;
- Точно выраженный фактор ведущего продукта/услуги[2].

Известные примеры кластеров - сотрудничество компаний: в области информационных технологий – в Силиконовой Долине (США); коммуникации и телекоммуникации – в Хельсинки (Финляндия), кинопроизводство – в Голливуде (США).

Конкурентоспособность страны нужно понимать через призму международной конкурентоспособности или кластеры, а не по ее отдельными фирмами и группам. Во время исследований Майкл Портер проанализировал возможности больше чем 100 отраслей в десяти странах[4]. Стало ясно, что самые конкурентоспособные транснациональные корпорации обычно не рассеиваются бессистемно по разным странам и склонны концентрироваться в одной области страны. Предприятие, достигая высокого уровня конкурентоспособности на мировом рынке, способствует увеличению качества окружения, а успехи окружения оказывают влияние на конкурентоспособность этой компании. В результате кластеры – фирмы, тесно связанные между собой и

взаимно продвигающие рост конкурентоспособности друг друга.

Для экономики государства кластеры играют роль основных пунктов роста внутреннего рынка. После того, как появляются первые новые кластеры, международная конкурентоспособность страны увеличивается. Это положение основывается на сильных положениях отдельных кластеров, тогда как без них даже развитая экономика может привести только к посредственным результатам. В кластере выгода простирается во всех направлениях связей:

- Новые производители из других отраслей повышают свое развитие, стимулируют научные исследования и обеспечивают необходимыми средствами для введения новой стратегии;
- Идет обмен информацией и быстрое распределение новшеств по каналам поставщиков или потребителей;
- Взаимосвязи кластеров часто неожиданные и приводят к появлению новых путей конкуренции и определяют новые возможности бизнеса;
- Человеческие ресурсы и идеи формируют новые комбинации.

Метод кластеров позволяет использовать важные взаимосвязи в технологиях, навыках, информации, маркетинге и потребительских запросах. Эти взаимосвязи влияют на ориентацию, инновации и конкурентоспособность конечных продуктов.

Много стран активно использует кластеры в формировании и введения национальной промышленной политики. Подход кластеров позволяет увеличивать эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских организаций в инновационном процессе. Подход кластеров – эффективный способ конструктивного диалога между государством и бизнесом.

Отличительная особенность кластера - инновационная ориентация: кластеры возникают где ожидается прогресс в области оборудования и производственной технологии. Поэтому много стран сильнее использует преимущества кластеров в экономике

Пример электротехнической группы Гвадалахары немаловажен, где концентрация бизнеса началась с больших инвестиций IBM в небольшие компьютерные предприятия в 1985. Позже некоторые крупнейшие транснациональные корпорации электронной промышленности, такие как Hewlett Packard, NEC, Compaq, Philips, Моторола, Intel, Siemens и Ericsson, также основали свои компании в Гвадалахаре. Эти компании используют довольно дешевый мексиканский труд для сборки и тестирование таких электронных устройств как компьютеры, портативные компьютеры, принтеры, жесткие диски, телефоны, мобильные телефоны, и т.д. Во второй половине 1990-ого там произошла вторая волна иностранных инвестиций в электротехническую группу Гвадалахары. Среди инвесторов второй волны был Solectron, SCI, Flextronics, NatSteel Electronics, Universal Scientific Industrial Co. и т.д. К концу 1997 транснациональной корпорации наняли приблизительно 30 тысяч человек и появились новые инвесторы.

Фактически вся европейская промышленность кластеризована. Это наглядно можно посмотреть на примере Финляндии. Вся промышленность Суоми - девять групп: главная из них – лес и телекоммуникация. Во главе каждой группы известная фирма. В телекоммуникациях – Nokia вокруг, которой работают технологические университеты Финляндии. У всех них есть одна задача - максимальный выход производства, занятие ведущего положения на рынке.

Степень конкурентоспособности кластеров Финляндии различная. Ключевые «сильные» кластеры - лес, информация, телекоммуникации, для которых характерен хороший баланс главных и связанных производств, конкуренция, исследования и инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное взаимодействие по совместным проектам и работам межотраслевых организаций. Финляндия сегодня, имея 0,5% мировых запасов лесных ресурсов, обеспечивает больше чем 10% мирового экспорта производства деревообрабатывающей промышленности, 25% мирового экспорта качественной бумаги. Доля Финляндии на рынках телекоммуникационного производства приблизительно 30% рынка оборудования для мобильной связи и почти 40% рынка мобильных телефонов, что говорит об очень высоком уровне конкурентоспособности. Устойчивые группы, к которым относятся металлургический и машиностроительный кластеры, показывают положительную динамику формирования всех элементов и взаимодействия, однако они пока все же не достигли необходимого уровня развития, чтобы получить выгоду от скопления. Потенциальные кластеры – деловые услуги и здравоохранение – характеризуются неравным развитием структуры группы и слабости ее отдельных элементов. Скрытые кластеры, к которым возможно отнести пищевую сферу и строительство, объединяют число достаточно успешных компаний – Valio, Fazer, Skanska, Kone, Tikkurilla, и т.д., но в целом они не ключевые для экономики элементы. Эти группы - объект внимания исследователей и правительственных органов, но не рассмотрены как движущие силы экономического роста в стране.

Страны Европейского союза приняли шотландские модели, в которых крупное предприятие, объединяя мелкие фирмы становится ядром такого совместного производства. Есть также итальянская модель – более гибкое и равное сотрудничество предприятий малого, среднего и большого бизнеса. Эксперты полагают, что такая форма организации группы производства больше всего подходит для стран с переходной экономикой.

Город Гостельгофредо с населением приблизительно 7 тысяч человек, в которых производится приблизительно 60% трикотажа Европы, может быть примером итальянской модели. Основы индустриализации этого города – малый и средний бизнес, который успешно конкурирует на мировом рынке с того момента как стал частью кластера.

Кластеры благоприятны для малых и средних компаний для того, чтобы выйти на иностранные рынки, а общие каналы сбыта помогают им с выходом на рынки. Для крупных компаний важный фактор - существование



системы поставщиков. Таким образом для BMW один из критериев принятия решения о выборе места - размещения производства, поскольку это позволяет по более низким ценам приобретать сырье и осуществлять производство в целом, научные исследования, и т.д. Кластер - катализатор укрепления взаимодействия малого и большого бизнеса при аутсорсинге и субподрядных договорах.

Конкурентоспособность и стабильность групп зависят от новых технологий, научного взаимодействия, образования, финансирования, государственной политики и промышленности. Самые жизнеспособные кластеры инновационной деятельности сформированы на основе разнообразия межотраслевых коммуникаций. Территориальные индустриальные кластеры - основы развития современного бизнеса – малого, среднего, большого.

Никакая страна не может быть абсолютно конкурентоспособной во всех сферах. Международная конкурентоспособность становится более сильной в пределах отдельных групп. Например, Швеция конкурентоспособна в целлюлозно-бумажном секторе, Дания – в технологиях для торговли сельскохозяйственными продуктами и пищевой промышленности. Таким же образом немецкие механики и производители автомобилей побеждают благодаря передовому производству компонентов для этих отраслей. В Италии кластеры были созданы в индустриальных регионах: работа металла – режущий инструмент; мода – дизайн, кожа – обувь, деревообработка – мебель.

Есть проблемы объединения в кластеры экономики: сложность формирования и функционирования групп, вызваны большим количеством формирующихся элементов. Развитие стратегии взаимодействия бизнеса и государства должно быть важным элементом формирования группы.

Поскольку важная проблема - длительный период формирования кластера.

Еще одна проблема - отсутствие положительного делового климата. Конкурентоспособность зависит от большого количества внешних факторов: доступ к качественным человеческим ресурсам, рынкам капитала, уровню налогообложения, административных барьеров, транспорту, инфраструктуре, научно-исследовательским центрам, и т.д.

Возможные помехи для объединения в кластеры:

- Нехватка доверия между участниками;
- Неравный технологический и административный уровень различных субъектов;
- Низкий уровень бизнес-систем общей информации;
- Нехватка компетентности и опыта деятельности партнера;
- Низкий уровень предприятия;
- Неэффективная государственная инновационная политика.

Если влияние этих факторов большое, создание группы происходит в течение длительного периода и приводит к потерям, вовлеченных в эту систему компаний.

Кластер - эффективный механизм взаимодействия малого и большого

бизнеса. Синергетический эффект позволяет увеличить конкурентоспособность малого и большого бизнеса и увеличить эффективность всей системы.

Ключевые формы сотрудничества малого и больших транснациональных корпораций - отношения субдоговора, предоставление лицензии и производства на стороне.

Несмотря на актуальность всех форм взаимодействия малого и большого бизнеса, каждой из форм взаимодействия свойственны определенные проблемы. Но положительные эффекты в большинстве случаев превосходят отрицательные моменты. Если отрицательные моменты сильны, то взаимодействие бизнеса не происходит, но выгоды МСП при взаимодействии с большим бизнесом все равно больше.

#### **Список использованных источников:**

1. Фишер П. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России// Проблемы теории и практики управления. 2010, №3. Материалы сайта: [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/13\\_3\\_00.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/13_3_00.htm)
2. Мищенко Ю.П. Кластерный подход организации производственного взаимодействия// Вестник КАСУ. 2006, №4. Материалы сайта: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/8/290/>
3. Институт предпринимательства и инвестиций: Взаимодействие малого и крупного бизнеса. Материалы сайта: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_863.html?effort=1](http://www.nisse.ru/business/article/article_863.html?effort=1)
4. Рожков Г. В.: Генезис инновационной экономики в России. Материалы сайта: <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode=inject&url=http%3A%2F%2Frudocs.exdat.com%2Fdocs%2Findex-485010.html>
5. Прохоров В.Т. Как обеспечить устойчивый спрос на отечественную продукцию индустрии моды. Монография. Материалы сайта: <http://window.edu.ru/library/pdf2txt/296/76296/57547/page17>