

Е.В. СИБИРСКАЯ

*д.э.н., профессор,
проректор по НИР Орловского государственного
института экономики и торговли*

О.А. СТАРЦЕВА

*к.э.н., старший преподаватель
Орловский государственный институт экономики и торговли*

КЛАСТЕРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Основой для развития кластерной системы взаимосвязей является исторически сложившаяся в регионе структура бизнеса. Экономическая база для существования малых и средних фирм в регионе сформировалась уже давно. Возникшие позднее крупные компании, как правило, устанавливали с небольшими фирмами отношения поставок (так называемая «восходящая сеть»), что позволяло достаточно быстро внедрять в производство технические и технологические новшества, которые требуются крупному бизнесу и способствуют общему экономическому росту. Такая структура сетей и сегодня позволяет успешно распространять новые технологии, но она применима не для всех отраслей.

В среде малого предпринимательства лидирующая роль в развитии интеграционных процессов и формировании единой предпринимательской среды, несомненно, принадлежит представителям промышленного малого бизнеса. Именно здесь генерируются наиболее активные импульсы производственно – кооперационного и инновационного взаимодействия малого и крупного бизнеса. Между тем, в настоящее время можно говорить о тенденции «деиндустриализации» российского малого бизнеса. Так, за последние 5 лет среднее число занятых на промышленных малых предприятиях России сократилось на 400 тыс. человек. Сократилась доля группы малых промышленных предприятий в общем объеме продукции этой сферы российской экономики. Существенные потери понес инвестиционный потенциал промышленного малого бизнеса. Сейчас эти

предприятия уступили свою традиционную роль крупнейшего инвестора в секторе малого предпринимательства предприятиям торговли и общественного питания.

Отметим, что общий рост численности предпринимателей без образования юридического лица (ТТБОЮЛ) в России не компенсировал в полной мере существенного сокращения численности малых промышленных предприятий – юридических лиц. Очевидно, что бурный рост ПБОЮЛ шел, преимущественно, за счет расширения таких направлений хозяйственной деятельности, как торговля и сфера услуг. Таким образом, реальные тенденции «деиндустриализации» в среде российского малого предпринимательства на самом деле даже еще более глубоки, чем следует из статистических данных, характеризующих деятельность субъектов малого предпринимательства – юридических лиц.

Без изменения названной тенденции российский малый бизнес не сможет выйти на качественно новый уровень интеграции с предпринимательской средой в целом. В этой связи все более обнаруживает себя необходимость не просто широко включить меры государственной поддержки в единую систему, а радикально переориентировать их с ориентации непосредственно на самих субъектов малого предпринимательства. Одним из наиболее перспективных типов такого взаимодействия являются промышленные кластеры с участием малого бизнеса.

В современной хозяйственной практике промышленный кластер – это группа географически соседствующих и взаимосвязанных компаний, действующих в оп-

ределенной сфере, взаимодополняющих друг друга и усиливающих таким образом конкурентные преимущества отдельных компаний, так и кластера в целом. Одним из отличительных признаков промышленного кластера в общей системе производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является фактор территориальной локализации. В отличие от обычных форм кооперационного хозяйственного взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями:

- наличие крупного предприятия – лидера, как правило, во многом инициирующего становление и развитие кластера и определяющего его долговременную хозяйственную, инновационную и иные стратегии;

- территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;

- устойчивость хозяйственных связей хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы, доминирующее значение этих связей для большинства ее участников;

- долговременная координация участниками системы действующих внутри ее производственных программ, инновационных процессов, основных систем управления, контроля качества и пр.

Конечно, кластеры в широком понимании не являются абсолютной новацией хозяйственной практики. Некие их прообразы складывались по мере формирования крупных промышленных систем, хотя лишь в последние десятилетия кластеры стали объектом и инструментом государственной промышленной политики. Акцент на кластерные системы означал, по сути, отказ экономической практики от безусловного приоритета крупнейших предприятий индустрии в пользу более сбалансированных и более эффективных кооперированных промышленных и, в целом, предпринимательских систем.

С началом периода российских ре-

форм на пути формирования кластерных систем организации производства исчезли барьеры, возведенные приоритетом крупнейших промышленных предприятий, и тенденции «максимального самообеспечения».

В модели кластерного развития наиболее полно учтены меняющиеся формы конкуренции и главные источники конкурентных преимуществ. Кластерный метод позволяет реализовать наиболее важные предпринимательские взаимосвязи в технологиях, навыках, информации, маркетинге и потребительских запросах, которые характерны для целого комплекса фирм и отраслей. Эти взаимосвязи оказывают определяющее влияние на направленность и темпы инноваций, и конкурентоспособность конечной продукции кластера.

Не случайно во многих странах кластерный анализ (подход) стал основой для формирования и осуществления национальной промышленной политики. Кластерный подход позволяет реализовать новую роль частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений с точки зрения их роли в инновационном процессе. Он может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления проблем взаимодействия государства и бизнеса, развития науки и производства, путей наиболее эффективной реализации имеющихся инвестиционных возможностей и необходимых мер их государственной поддержки.

Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики (структурные изменения, повышение конкурентоспособности, усиление инновационной направленности и пр.), но и является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое, в конечном итоге, может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышлен-

ности.

Важной отличительной чертой кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является инновационная ориентированность. Кластеры, как правило, формируются там, где осуществляется или ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и, соответственно, прогнозируются новые «рыночные ниши», занятие которых обещает быстрый рост производства и занятости. В этой связи многие страны с развитой и только формирующейся рыночной экономикой все более активно используют кластерный подход в поддержке наиболее перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, в стимулировании и регулировании национальных инновационных систем (НИС). В программе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по НИС промышленные кластеры определяются как производственные сети тесно взаимосвязанных фирм, объединенных в производственную цепочку, в рамках которой создаются конечный продукт и добавленная стоимость. В некоторых случаях кластеры также включают в себя стратегические альянсы предприятий с университетами, исследовательскими учреждениями, потребителями, технологическими брокерами и консультантами. Определенные таким образом кластеры можно считать инновационными системами прикладного значения.

Современные кластеры, как правило, являются сетями, охватывающими несколько отраслей и включающими разнообразные фирмы, специализирующиеся вокруг конкретного звена в цепочке создания конкретного конечного продукта. Отсюда еще один признак кластера в общей системе производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования, а именно, четко выраженный лидирующий (интегрирующий) продукт (или услуга). Часто этот принцип практически интерпретируется как необходимая роль лидирующего инвестора, «выстраивающего» кластер на базе

вновь создаваемых, действующих и реструктурируемых предприятий, в частности и из числа субъектов малого предпринимательства.

Опыт показывает, что высококонкурентные ключевые отрасли промышленности в результате внутрикластерного взаимодействия в наибольшей мере способствуют развитию сети своих поставщиков и клиентов, в том числе и из других отраслей современной экономики. Средние и мелкие предприятия формируют спутниковые образования вокруг крупных групп и становятся их поставщиками. Диверсификация ключевых предприятий кластера позволяет создавать все новые отрасли, используя технологии и ноу-хау материнских компаний. В мировой практике появилась тенденция, характерная даже для крупных компаний, – концентрироваться на главных направлениях, отдавая другим, в том числе и малым предприятиям, производство промежуточных продуктов и сферу ключевых и дополнительных услуг. По этой причине создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес, способствуя его промышленно-инновационной ориентации и достижению им качественно нового уровня технологии, организации и управления производством во всех иных сферах хозяйственной деятельности.

«Естественным» организационным уровнем решения задачи создания необходимых предпосылок более тесного взаимодействия малых и крупных предпринимательских структур, в том числе и с использованием модели промышленного кластера, является уровень регионального и местного управления. За федеральным уровнем остаются такие функции, как решение ключевых проблем законодательного обеспечения поддержки кластерной формы организации и развития производства, включая необходимые налоговые и иные механизмы. Со стороны федеральных органов необходимо также методическое содействие, позволяющее существенно обновить весь инструментарий содействия малому бизнесу на региональном и местном уровнях. Все остальные меры под-

держки необходимо сконцентрировать на региональном уровне.

Вместе с тем, как показывают проведенные исследования, до настоящего времени региональные администрации, ни территориальные предпринимательские союзы (на словах признавая важность поддержки кооперационных связей между крупным и малым бизнесом) не выработали пока эффективных правовых, налоговых, организационных механизмов поддержки этого воздействия. Нет методической проработки и практической готовности к наиболее эффективному, «пакетному», решению вопросов осуществления подобной поддержки. Речь идет о поддержке таких ее форм, как дооборудование производства – поставки оборудования по лизингу/франчайзингу; обучение – консультационное сопровождение и т. п.

Разумеется, такой «прорыв» в политике развития и поддержки малого предпринимательства, особенно на региональном и местном уровнях, не может быть достигнут одномоментно. Тут важно накопление опыта (в частности, с учетом того, что удалось и чего не удалось добиться за рубежом), а также аккумуляция необходимых финансовых ресурсов. Ключевое значение на первом этапе будет иметь продвижение по двум направлениям: эффективное включение проблематики взаимодействия малого и крупного бизнеса в рамки инвестиционно–структурной, промышленной политики в регионе, а также в практику государственной контрактации.

В первом случае речь идет о прямой и косвенной поддержке инвестиционной деятельности крупных и средних предприятий, а также целенаправленном предоставлении льгот (в том числе налоговых) тем из предприятий, которые осуществляют значительные субконтракционные программы взаимодействия с малыми предприятиями. Соответственно, такие программы становятся важным объектом целевой поддержки со стороны профильных государственных структур.

Как и во многих других случаях, здесь очень важно определиться с компонентой государственной поддержки, что

конкретно в пределах ограниченных ресурсов можно сегодня выделить для формирования и развития промышленных кластеров. С другой стороны, такая поддержка не может заменять собой факторов рыночной конкуренции и нормального коммерческого расчета всех участников хозяйственного интеграционного процесса, но может создать условия, при которых развитие таких хозяйственных связей становится наиболее устойчивыми.

В связи с вышеизложенным, промышленный кластер в качестве объекта государственной поддержки следует рассматривать как комбинацию «пакетного подхода» к решению задач, связанных с организацией кооперационного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий со специальными приоритетами, обозначенными в рамках национальной промышленной политики, а именно: территориальной локализации или размещения отраслей промышленности. Сюда входит также направленность мер поддержки на решение производственно–технологических задач выпуска конечной продукции на уровне, обеспечивающем ее высокую конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках.

Как было отмечено выше, одним из направлений, на котором уже сегодня можно добиться существенного продвижения в области активизации взаимодействия малого и крупного бизнеса, является сфера государственной контрактации. Действительно, как показывает опыт многих стран с реформируемой экономикой, в такой форме поддержки производственно–кооперационного и иного взаимодействия малых и крупных предприятий, как развитие практики прямого и косвенного (субконтракционного) привлечения малых предприятий к выполнению государственного заказа, кроются большие возможности.

Впрочем, как ни важны мотивации к сотрудничеству и объединению в кластеры, для многих фирм, особенно небольших, организация такого сотрудничества – далеко не простое дело. Малые фирмы, как правило, процветают благодаря индиви-

дуализму и предприимчивости. Так что, для них слишком тесное сотрудничество с конкурентами, поставщиками или клиентами может представлять реальную угрозу. Вот почему на таких предприятиях сотрудничество требует более высокого уровня стратегического мышления руководителей. Малым фирмам приходится решать, до какой степени они готовы идти на длительно тесное сотрудничество, какие знания, опыт и ноу-хау им придется внести со своей стороны, а какие они хотели бы сохранить для собственного использования. Все это требует высокого уровня внутренней организации управления малыми предприятиями.

Таким образом, сотрудничество становится все более необходимым, но оно же несет с собой известные опасности, в том числе опасность утраты формальной самостоятельности малого предприятия или способности к проведению самостоятельной линии поведения на рынке, освоению новых продуктов (услуг), новых технологий и пр. Эти противоречия во многом снимаются именно преимуществами кластерной системы организации производства. Отправной точкой для реалистичной стратегии поддержки кластерных форм организации и развития производства служат сильные стороны или потенциальные точки роста национальной экономики и ее отдельных региональных звеньев. Такая стратегия строится на поддержке центров сосредоточения деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке.

В целом, применительно к поддержке кластерной формы организации производства можно говорить о двух взаимодополняющих альтернативных стратегиях: повышения эффективности функционирования уже существующих кластеров; создания новых сетей интеграционного сотрудничества внутри действующих кластеров и новых кластеров.

Для практического использования в российских условиях можно выделить и рекомендовать целый ряд уже апробированных практикой систем содействия формированию кластеров:

– программы, направленные на объединение деловых людей – «Деловые клубы», иногда в определенной области техники, в расчете на то, что расширение контактов и форм общения закономерно приведет к расширению сотрудничества и предпринимательской кооперации;

– программы по подбору партнеров, например, создание баз данных, к которым могут обращаться фирмы, ищущие партнеров по своей сфере деятельности;

– финансирование специализированных посреднических (агентских) структур;

– «шефские программы» (реализуемые за счет специализированных фондов поддержки);

– государственное финансирование кластерных проектов на конкурсной основе (например, в российских условиях – за счет бюджетов развития субъектов РФ). В этом случае от разных участников проектов кооперационного сотрудничества могут подаваться заявки на субсидии, причем государственные средства (в порядке софинансирования) получают лишь самые лучшие инвестиционные проекты. В принципе, при такой конкуренции чистый инновационный результат государственного субсидирования может быть весьма высоким.

Органы управления всех уровней должны в той или иной мере поддерживать инициативы в этом направлении и оказывать помощь в устранении административных и иных барьеров на пути сотрудничества различных групп предприятий через программы распространения передового опыта формирования и функционирования кластерных промышленно-инновационных систем. Фирмам же надлежит брать на себя ответственность за те процессы, которые вытекают из их предпринимательских, инвестиционных целей, и прилагать все усилия по их успешному осуществлению.

В реальной действительности в большинстве случаев кластер в основном реализует лишь производственные и про-

изводственно–обслуживающие функции. Инновационная компонента не всегда находит существенную поддержку на месте. Для российских условий такая модель промышленной кластеризации неприемлема. Оптимальная модель поддержки промышленного кластера для России должна быть основана в значительной мере на разработке и реализации мер поддержки инновационных малых предприятий. Речь идет о малых предприятиях, способных генерировать и предлагать предприятиям–инвесторам, занимающим лидирующее положение в отрасли не только свою продукцию, изготовленную «по западным лекалам», но и свои собственные оригинальные инновационные разработки, причем в стадии, близкой к реальной коммерческой реализации.

Что касается «стартового финансирования» кластера, то оно чаще всего (кроме устоявшихся и долговременно действующих кластерных систем) реализуется в известных формах государственного участия. Формы предоставления малым инновационным предприятиям капитала весьма разнообразны – прямое финансирование в виде государственных контрактов на научные исследования и разработки; финансирование через специальные венчурные инвестиционные компании, имеющие поддержку в виде государственных субсидий.

Особое внимание следует уделять венчурному финансированию, которое обычно подразделяется на несколько фаз в соответствии со стадиями реализации самих венчурных проектов.

Первая - финансирование команды исполнителей, подготовки детального предложения на основе первоначальной идеи.

Вторая - финансирование создания прототипа продукта, формирование команды доводки изделия и его сбыта.

Третья - поступление средств из «нерисковых фондов» (коммерческое финансирование), в том числе путем выхода на фондовую биржу.

Важнейшей функцией поддерживаемых государством венчурных фондов является финансирование начальных стадий

рисковых проектов, связанных с максимальной неопределенностью в области возврата затраченных финансовых ресурсов. При этом вероятность неудач у подобных фирм очень велика –обычно только 20–25 % подобных разработок доходит до последнего этапа – создания реально функционирующего, рыночноустойчивого и рентабельного предприятия.

В целом в мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50 % расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие);

- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);

- целевые дотации на НИР (практически во всех развитых странах);

- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);

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

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

- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Острая потребность в серьезной переориентации стратегии экономического развития России с экспорта сырья и топлива на потенциально еще восстанавливаемый инновационный базис требует самого пристального внимания к этой позитивной мировой практике с целью оценки возможностей ее внедрения у нас в ближайшее время. В этом направлении должны быть осуществлены скоординированные шаги поддержки предпринимательских

инициатив на федеральном и региональном уровнях.

На федеральном уровне необходимо законодательно закрепить понятие «малого инновационного предприятия» и предоставить этой категории существенные налоговые льготы, разумеется, не по названию, а только по реальным признакам их деятельности. Деятельность Федерального фонда поддержки малых предприятий инновационной сферы следует в большей мере переориентировать с финансирования отдельных венчурных проектов (эта функция должна перейти к аналогичным структурам регионального уровня) на финансирование специализированных структур «массового генерирования» и развития малого инновационного бизнеса (технопарки, инновационные центры и пр.). С этой целью фонд должен получить не только определенные объемы бюджетного финансирования, но и целевую имущественную поддержку путем передачи под формирование указанных структур поддержки неиспользуемых объектов федеральной собственности на местах.

При распределении средств федеральных инвестиционных программ между регионами России особое внимание должно быть обращено на то, насколько предлагаемые к финансированию инвестиционные проекты содержат предложения по широкому привлечению к их реализации инновационных и иных малых предприятий данного региона. Часть названных средств может быть зарезервирована для осуществления приоритетных проектов кластерного развития. Такие проекты должны быть широко отражены в развернутой Концепции промышленной политики РФ, которую предстоит завершить. Федеральное законодательство должно закрепить практику резервирования обязательной доли малых предприятий на уровне субконтрактации при осуществлении закупок товаров, работ и услуг для федеральных государственных нужд; та же норма должна быть рекомендована к внедрению в нормативно-правовые документы, регулирующие аналогичные поставки на региональном и местном уровнях.

На региональном уровне, даже с учетом сохранившихся крайне узких возможностей субъектов РФ в области налогового льготирования, целесообразно предоставить налоговые льготы инновационным малым предприятиям. При распределении средств бюджетов развития субъектов РФ особое внимание должно быть обращено на то, насколько предлагаемые к финансированию инвестиционные проекты содержат предложения по широкому привлечению к их реализации инновационных и иных малых предприятий данного региона. Региональные и местные структуры поддержки малого бизнеса, которые сейчас «застыли» на этапе достаточно примитивных образовательных и информационных услуг малому бизнесу, должны быть с участием региональных торгово-промышленных палат преобразованы (в том числе, и с использованием разумных коммерческих начал) в центры делового посредничества, клубы предпринимательских партнерств и пр. с целью решения на региональном и местном уровнях многообразных задач формирования единой предпринимательской среды и развития в ней позитивных начал кооперационных, инновационных и иных предпринимательских взаимодействий.

Совокупность предприятий определенного региона нашей страны образует глобальные системы, которые характеризуют развитие региона, дают возможность для развития культуры, медицины и науки внутри региона. Малым предприятиям приходится отталкиваться от направления экономического развития региона в целом, которое определяет выбор основного вида их деятельности.

Для выбора видов деятельности малого предприятия и стратегии его развития важно определить то место, которое организация занимает в регионе во взаимодействии с другими предприятиями. Такому пониманию места и роли малого предприятия способствуют исследования на основе теории кластеров.

Малые предприятия могут находить свое место на рынке конкретного региона не только путем агрессивного завоевания

своей доли рынка. Наиболее закономерным является поиск новых партнеров и формирование с ними доверительных отношений. Малое предприятие не способно диктовать свои условия работы и позиционироваться без учета мнения своих крупных партнеров. Такими же слабыми представляются позиции нового малого предприятия на рынке, котором уже присутствуют ему подобные организации с аналогичными возможностями и потребностями.

Перед предприятиями малого бизнеса возникает вопрос согласования своей деятельности с окружающим миром в целях собственного развития. Потребности рынка в результатах деятельности малого предприятия могут быть не до конца удовлетворены. Но интерес к ним может быть покрыт возможностями других предприятий. К примеру, если крупный завод закупает новое оборудование, мебель, оргтехнику, возникает необходимость ее доставки. Даже если предприятие занимается крупным строительством и имеет на своем балансе автотранспортные средства, не факт, что в кузове самосвала можно удачно перевести легко бьющуюся оргтехнику. Для этих целей логично воспользоваться услугами транспортного агентства, организованного в большинстве случаев, как малое предприятие. Таким образом, необходимость присутствия малого предприятия в системе взаимосвязанных предприятий внутри конкретного кластера являет-

ся логичным решением для расшивки узких мест крупной производственной системы.

К узким местам системы можно отнести все потоки, которыми пользуются предприятия внутри кластера. Поток информации может быть обработан и приведен в удобный для дальнейшей переработки вид силами малого предприятия. Денежные потоки могут быть оптимизированы за счет быстрого оборота денежных средств малого предприятия. Но основным преимуществом для развития самого кластера и малого предприятия внутри него является возможность малого предприятия к мобильным действиям. Использование излишних ресурсов системы, работа с полуфабрикатами и недостаточно ликвидной продукцией, в общем, решение всех тех проблем, с которыми крупному предприятию нет необходимости справляться одновременно и срочно. Участие в системе взаимоотношений малого предприятия оптимизирует потоки, а значит, ускоряет взаимодействие и общую работу системы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Экономические и организационные аспекты формирования региональных кластеров: монография / Под ред. Е.Э. Смолиной, Ю.И. Трещевского. – Тамбов, 2006. – 191 с.