

Возникновение категории «интеллектуальный капитал» обусловлено развитием экономики, базирующейся на знаниях. Большое значение в осмыслении ИК продолжает сохранять воспроизводственный подход. Основной функцией ИК является результат изменений в воспроизводстве общественного продукта, который вызывает преобразования, как в техническом, так и социальном развитии.

Целевое назначение развития ИК меняется под влиянием ряда признаков. Так, в эпоху чистого капитализма, функционирующего на основе свободной конкуренции, развитие ИК в основном было сферой деятельности частного капитала. ИК был объектом частной собственности. Трансформация капитализма свободной конкуренции в смешанный капитализм приводит к подчинению развития ИК объединенному капиталу, отражающему взаимодействие государственных средств и частного (в современном понимании корпоративного) капитала. Таким образом, появляется новая форма собственности – смешанная собственность. Вместе с этим воспроизводство ИК становится объектом смешанной собственности.

Исходя из воспроизводственного процесса, установлено, что нельзя развитие ИК ограничить только сферой производства, производящей конкретные вещественные потребительские стоимости. В экономической литературе ее называют «основным» производством, или реальным сектором.

Безусловно нужно наращивать реальный сектор экономики, но самый большой доход, как показывает мировой опыт, приносит вложение средств в науку, образование – университеты, академии. Инвестирование в образование и науку в России пока остается недостаточным.

Выводы

Рост конкурентоспособности промышленных предприятий и экономики России в целом должен базироваться на основе формирования высоких инновационных технологий как результат формирования и развития ИК, как самого мощного фактора перехода к VI укладу, господствующему в развитых странах.

Важно подчеркнуть, что только интеллектуальный тип расширенного воспроизводства (наша позиция) носит инновационный характер, делает труд креативным в системе конкурентоспособного интеллектуального потенциала.

Литература

1. Аленина Е.Э., Новичков В.И., Носова С.С. Инновации как драйвер роста инновационности промышленных предприятий в современной экономике России. Инновации и инвестиции. — 2013. — № 7 — С. 5-9.
2. Маркс К. Капитал. Вторая книга. Процесс обращения капитала. //Соч. т. 49, — С. 190
3. Носова С.С. Инновационное развитие как базовая парадигма построения реального сектора российской экономики //Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 4 (ч.2) — С.27

Кластеры: экономико-организационная природа

Миндлин Ю.Б., к.э.н., доцент
Университет машиностроения,
Гуманитарно-экономический институт им. В.С. Черномырдина,
кафедра «Менеджмент»
г. Москва, Россия
mindliny@mail.ru, 8(903)131-00-22

Аннотация: Цель статьи состоит в выявлении отличительных признаков кластеров и определении того, могут ли территориальные хозяйственные структуры, активно внедряемые в настоящее время в России, быть отнесены к кластерам.

Ключевые слова: кластеры, гибриды, сети, территориальное развитие

Кластер как инструмент формирования долгосрочных сетевых связей [1, 2, 3] между предприятиями и организациями, находящимися в одном регионе, получил в последние годы широкое распространение благодаря тому, что он, с одной стороны, способствует ускоренному развитию региона, в котором он расположен (благодаря привлечению в него значительного числа предприятий, что способствует повышению хозяйственной активности, ведет к росту занятости, увеличению локального спроса и росту налоговых поступлений в локальный бюджет), а с другой стороны, позволяет повысить эффективность функционирования входящих в него организаций (благодаря использованию конкурентных преимуществ региона и интеграционным связям между его участниками, основанным на сочетании конкуренции и кооперации). Это привело к появлению значительного числа публикаций, в которых исследовалась природа кластера как особой формы территориально-сетевой организации хозяйственной деятельности.

Тем не менее, несмотря на такой значительный массив публикаций, в среде как практиков, так и теоретиков не сложилось единого мнения относительно того, какой территориальный хозяйствующий субъект может быть отнесен к кластерам. Кластеры нередко смешиваются с разного рода технопарками, особыми экономическими зонами, территориями ускоренного развития и т. д. [4, 5], что недопустимо с методологической точки зрения.

В данном исследовании мы изучим то, какими свойствами обладают кластеры и попытаемся предложить новое определение кластера с учетом выявленных свойств.

Выше мы указали на то, что кластер представляет собой особую территориально-сетевую форму организации хозяйственной деятельности. Точнее было бы утверждать, что речь идет об особой форме территориальной организации экономической деятельности на основе сетевого взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности, органов государственного управления, научных и образовательных учреждений и общественных институтов, сконцентрированных на определенной территории.

Все перечисленные выше характеристики одинаково важны для формирования и эффективного функционирования полноценного кластера.

При этом, хотя кластер является сетевой (гибридной) структурой, однако он обладает важными отличительными признаками, обуславливающими его специфику. Если по таким характеристикам, как сочетание кооперации и конкуренции во взаимодействии участников и добровольность вступления кластер ничем не отличается от других гибридов, то по другим критериям он демонстрирует определенные отличия.

Прежде всего, в основе кластера лежит территориальная концентрация его участников. Если в других гибридах партнеры могут находиться на значительном расстоянии друг от друга (примером могут быть аутсорсинговые контракты, где исполнители находятся в Китае, а заказчики – в США или Западной Европе), то в кластере территориальная близость является обязательным условием его существования. Соответственно, мягкая интеграция участников в составе кластера имеет вторичный характер – она возникает при наличии достаточного числа предприятий, между которыми могут возникнуть взаимосвязи, тогда как базовой предпосылкой создания кластера (т. е. условием создания и успешного функционирования определенного числа предприятий) служит наличие у региона каких-либо значимых конкурентных преимуществ. В качестве таких преимуществ могут выступать (желательно совместно) большая ресурсная обеспеченность региона, развитая инфраструктура, благоприятное законодательство или большой объем спроса на продукцию определенной отрасли. Характер ресурсной базы и содержание спроса будут определять ту базовую отрасль, вокруг которой начнет формироваться кластер, и которая, в свою очередь, задаст отраслевую принадлежность кластера. Разумеется, в составе кластера предприятия базовой отрасли будут дополнены фирмами из сопутствующих и поддерживающих отраслей.

Далее, как было сказано выше, гибриды обычно состоят из коммерческих фирм. В состав кластеров, наряду с фирмами, входят разнообразные некоммерческие организации и

органы государственного и муниципального управления. Некоммерческие структуры (общественные институты, образовательные и научные учреждения) осуществляют поддержку развития кластера, служат для входящих в него предприятий источником квалифицированных кадров и научных разработок. Что же касается органов управления, то они осуществляют законодательную поддержку кластерных инициатив и отвечают за создание благоприятного юридического фона деятельности кластера.

Не все участники кластера вовлечены в единую схему взаимодействия, что обуславливается разницей в их целях и интересах. Между фирмами возникают аутсорсинговые партнерства и стратегические альянсы, тогда как вузы и фирмы связываются посредством разнообразных межорганизационных сетей [1]. В сетевые отношения в той или иной форме вовлекаются и органы государственного и муниципального управления. Кроме того, каждый участник кластера может быть членом более чем одного из перечисленных выше партнерств, альянсов или сетей, которые, переплетаясь друг с другом и формируя сложные взаимодействия (регулируемые разными видами координации), создают тем самым основу кластера. В этом смысле формирующие кластер партнерства можно рассматривать как яркий пример метафирмы [6].

Эта особенность кластера, в свою очередь, порождает трансформацию подхода к максимизации выгоды и отбору участников. Если в обычной гибридной структуре действия участников направлены на максимизацию совместной выгоды, то в кластере речь идет о максимизации выгоды того партнерства, членом которого в первую очередь осознает себя данный конкретный участник кластера. Иначе говоря, участник кластера тоже направлен на коллективный результат – но не всего кластера, а какого-то конкретного сообщества внутри кластера.

Аналогично, в кластере отсутствует единая формальная процедура отбора [7]. Каждое партнерство в рамках кластера само разрабатывает и использует собственные процедуры, и, в принципе, возможна такая ситуация, при которой потенциальный участник, не сумев стать членом одного из партнерств внутри кластера, входит в другое партнерство, и таким образом все же вступает в кластер. Для этого фактически достаточно организовать бизнес на территории, охваченной кластером, при этом отраслевая специализация этого бизнеса должна соответствовать потребностям каких-либо участников кластера, и тогда рано или поздно эти участники вступят в отношения с данным бизнесом. Право организовать бизнес на территории кластера никем не ограничивается (разумеется, при соответствии характера бизнеса требованиям законодательства).

Наконец, по этой же причине в кластере отсутствует единый координирующий центр [8]. Функции мягкого регулятора может выполнять региональное правительство при помощи различных мер формального и неформального стимулирования, однако в строгом смысле слова координирующим центром оно не выступает.



Рисунок 1 - Отличительные признаки кластера

В отличие от гибрида, кластер является не единым образованием (основанным на едином механизме координации взаимодействий его участников), а сложной структурой, представляющей собой, по сути дела, сеть из гибридов разного рода. Именно этот критерий – организацию на основе сетевого объединения разных сетей – мы считаем системообразующим признаком кластера, наряду с территориальной концентрацией и

смешанным составом участников (см. рис. 1). Это является его важным преимуществом (так как позволяет его участникам выбрать наиболее предпочтительных для себя партнеров и механизмы взаимодействия с ними), но одновременно усложняет управление кластерами, в силу чего в деятельности кластеров велика роль стихийных элементов.

Подводя итог, можно констатировать, что кластеры, будучи по своей природе сетевыми структурами, являются более сложными образованиями, чем обычные сети (гибриды). Корректнее будет описывать их как сети, состоящие из сетевых структур (сформированных, в свою очередь, из коммерческих и некоммерческих организаций) и имеющие территориальную привязку. Сведение их к обычным гибридам с единым механизмом координации некорректно с методологической точки зрения, не отражает экономико-организационную природу кластеров и препятствует их эффективному использованию как инструмента регионального развития.

Литература

1. Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – V. 160. – P. 345-376.
2. Porter M. E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Review. – 1998. – № 6. – 77-90.
3. Аленина Е.Э., Тришкин А.Г., Цогоев В.Г. Формирование и эволюция организационных структур и инфраструктуры инновационно-технологического развития российской промышленности. Москва, 2015.
4. Котляров И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. - № 1. – С. 56-61.
5. Наркевич Е. Г. Критерии отбора франчайзи // В мире научных открытий. – 2013. - № 4. – С. 48-65.
6. Редин Д.В. Разработка инновационных методов управления предприятиями промышленности на основе кластерного подхода. Москва, Коломенский институт (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)" (Коломна), 2015.
7. Харламова Т. Л. Технико-внедренческая экономическая зона как форма инновационного предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 4. – С. 175-179.
8. Хаханов Ю. Управление сотрудничеством организаций: менеджмент альянсов // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 11-12. – С. 124-132.
9. Чистякова О. В. Современные тенденции формирования и развития технополисов и наукоградов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 43-48.
10. Шедько Ю.Н., Кулик Т.С. Кластерный подход к устойчивому развитию Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. В сборнике: Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания. II Международная научная конференция, сборник научных трудов. Под редакцией: Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской, Д.Е. Сорокина. 2015. С. 1219-1229.
11. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.

Инженерное образование — ключ к производительности и экономическому росту

Екпободо Р.О.

Российский университет дружбы народов,

Кафедра инженерного бизнеса и управления предприятием

г. Москва, Россия

raygho2000@yahoo.com, +7(926)284-25-23