

Корпорации, которые пытаются уклоняться от КСО, как правило, в развитых странах не имеют перспективы успешного развития, не обладают необходимым имиджем, не пользуются повышенным спросом товары и услуги, производимые такими корпорациями. К сожалению, в современной России не все топ-менеджеры корпораций пока понимают важность и необходимость ведения деловой практики КСО в своей деятельности. В стране пока наблюдается общий интерес компаний к проведению КСО, но устойчивых подходов по ее проведению пока не сложилось. Хотя все более популярным становится готовить социальную отчетность, но в то же время многие компании направляют свои усилия по КСО в основном на благотворительность, не затрагивая многих важных вопросов, охватываемых концепциями этой деятельности о которых мы отмечали выше.

По инициативе Всероссийской организации качества (ВОК), разрабатывающей стратегические подходы к повышению качества жизни и стоящей на позиции перехода от дискуссий и призывов к реальной качественной практике, в 2007 г. был разработан и введен в действие стандарт ВОК-КСО – 2007 «Социальная ответственность организации. Требования». Этот стандарт не имеет аналогов за рубежом и в России, т.к. охватывает основные составляющие социальной ответственности, за исключением показателей «добросовестной практики ведения бизнеса» и «финансовой прозрачности» [3].

Таким образом, корпоративная социальная ответственность для современной отечественной бизнес-элиты является актуальной проблемой, которая пока не имеет устойчивой философской основы и нуждается в исследованиях, поиске наиболее предпочтительных путей выполнения перед обществом этой ответственности. Для этого необходимо использовать имеющийся опыт проведения КСО в наиболее развитых странах мира.

Список литературы

1. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 г. / под общ. ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004. – С. 9.
2. Бурчакова М.А. Становление системы социальной корпоративной отчетности: международный опыт и Россия // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 8(137). – С. 36-43.
3. Зарецкий А.Д. Корпоративная социальная ответственность: от благотворительности к имиджу // Экономика: теория и практика. – 2011. – № 1 (21). – С. 9-14.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД И ЕГО РОЛЬ В СТРУКТУРНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Коновалова М.Е.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: mkonoval@mail.ru

Институциональные условия формирования диверсифицированной инновационной экономики России свидетельствуют о начавшемся

процессе смены парадигмы социально-экономического развития систем, как в развитых, так и развивающихся странах. Такая трансформация является следствием общемирового кризиса индустриальной модели развития, в основе которой лежат механизмы межрегионального и межотраслевого перелива ресурсов. Все большее значение приобретает инновационная модель развития, которая становится не просто системообразующим фактором в макроэкономике и геополитике, но и важнейшим условием перехода социума на более конкурентоспособную постиндустриальную ступень эволюции. Начала формироваться так называемая «экономика знаний», в которой утрачивает значение ресурсный фактор, в то время как на первый план выходит «человеческий», «интеллектуальный» капитал. В практической плоскости такая модель развития основывается на инновационном процессе, обеспечивающем превращение нового знания в продуктивные или технологические инновации.

Естественно, что трансформация экономической парадигмы повлекла замену традиционных представлений о способах организации и управления общественным производством. Происходящие изменения структуры воспроизводства обусловлены интенсификацией процессов отраслевой и территориальной интеграции. Национальные хозяйства развиваются как все более открытые системы. В этих условиях стабильность и сбалансированность общественного воспроизводства все в большей мере определяются масштабами (широтой) рынка, развитием территориальной структуры воспроизводства. В этой связи возникает вопрос относительно направлений развития структуры общественного воспроизводства. Майкл Портер, как отмечают многие исследователи, является основоположником кластерной теории. Он пишет «кластер или промышленная группа, – это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга»¹. В процессе исследования М. Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах, что позволило ему выделить следующую особенность, связанную с тем, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию к концентрации в одной стране, и даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. На наш взгляд, в основе такого положительного влияния лежит значительно бо-

¹ Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. С. 15.

лее сильный мультипликативный эффект, который достигается за счет тесного контакта фирм в самом кластере, а также в результате быстрого распространения информации по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с другими кластерными образованиями.

Таким образом кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой отраслевому подходу¹. Однако это не единственный подход к трактовке данного феномена. А.А. Мигранян определяет кластер как сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение» всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках². Кластерный подход к изучению экономических процессов формирования конкурентоспособности применяется и в ряде других теорий. Так, Е. Лимер³, И. Толенадо⁴, Д. Солье⁵ рассматривали необходимость формирования образований кластерного типа с целью реализации конкурентных, технологических, экспортных и прочих преимуществ компаний, входящих в их состав. Отличие их подхода от рассмотренного выше состояло в более узком понимании сущности кластера. Анализ кластерного подхода есть и в исследованиях скандинавских экономистов, в первую очередь шведских и финских специалистов, что обусловлено особенностями структуры национальной экономики. Для шведской и финской экономик характерно формирование мощных многоотраслевых кластерных формирований. Концепция кластеров фокусируется на связях и взаимозависимостях между участниками цепочки ценностей, возникающих в процессе производства продукции, услуг и инноваций, и выходит за рамки обычных горизонтальных сетевых структур, рассматриваемых в отраслевом анализе. Кластерный подход позволяет выявить потенциальных участников экономических кластеров, а также наиболее целесообразные формы их взаимоотношений. Близкое расположение и неофициальные локальные связи участников

обуславливают большую гибкость и эффективность функционирования кластерных образований. Кластерный подход структурирования экономической системы показывает каким образом формируется сеть взаимоотношений разнообразных организаций, принадлежащих одной или нескольким отраслям в рамках определенной территории в целях эффективной реализации конкурентных преимуществ. В научном понимании кластерный подход представляет новый, дающий дополнительные возможности способ структурирования экономической системы, организации теории и практики экономического развития. Как правило, взаимосвязи и обмен в кластере сильнее влияют на рост производительности, чем масштабы работ отдельных фирм.

Кластерный подход позволяет рассмотреть и дать характеристику отраслей применительно к конкретной территории и ее особенностям. В этом смысле он расширяет традиционный отраслевой подход, поскольку анализируется отрасль не только с точки зрения ее развития в текущий момент, но учитываются ее возможности в долгосрочной перспективе, как в условиях конкретного региона, так и в масштабе всей страны. В этом смысле кластерный подход отличается от отраслевого принципа, так как способствует тому, что в большем объеме происходит изучение взаимодополняемости отраслей. Имеется в виду тот факт, что участники кластера находясь в реальной взаимозависимости, так, неэффективное функционирование одних участников кластера может стать следствием отрицательной динамики развития других участников кластера. В кластерной форме организации промышленных производств заключается ряд серьезных преимуществ для бизнеса, благодаря которым кластеры влияют на конкурентную борьбу. Во-первых, это повышение производительности входящих в кластер фирм и отраслей, во-вторых, увеличение способности к инновациям и, в-третьих, стимулирование новых бизнесов, расширяющих границы кластера. К числу важнейших преимуществ, создаваемых кластером, входит доступность для фирм и местных организаций внутри кластера информации по маркетингу, технологиям, текущим потребностям покупателей, которая может быть лучше организована и требует меньших затрат, что позволяет компаниям работать более продуктивно и выходить на передовой уровень производительности. Возможность получения информации о потребителях вызывает расширение клиентской базы и рост масштабов производства. Кластер способствует повышению производительности и тем, что обеспечивает развитие взаимодополняемости между видами деятельности участников кластера. Взаимодополняемость по продуктам, направленная на создание покупательского спроса, широко распространенная присутствует не только в области

¹ Cluster specialization patterns and innovation styles. – Den Haag, 1998. – P.5.

² Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ. – 2002. – № 3 – С. 3.

³ Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence / Cambridge. – MIT Press, 1984.

⁴ Toleno J. A. Propjs des Filires Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. – 1978. – V. 6. – P. 149-158.

⁵ Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Analis des Mines, Janvir. – 989. – P. 21-28.

предоставления услуг, но и дизайна продукции, материального обеспечения и послепродажного обслуживания. Соперничество с местными конкурентами оказывает особенно сильное стимулирующее воздействие из-за легкости постоянного сравнения результатов, т.к. местные соперники имеют сходные общие условия (в отношении стоимости рабочей силы и доступности местного рынка). Кластеры позволяют сопоставлять эффективность производства, поскольку схожие функции выполняют другие локальные фирмы. Кластеры создают много факторов производства, которые в противном случае были бы слишком дорогостоящими в сфере общественных товаров (услуг). Участие в кластере предоставляет также преимущества в плане инвестиций, такие, как

доступ к новым технологиям, прогрессивным методам работы для осуществления поставок, возможность адекватно и быстро реагировать на потребности покупателя. Многие новые виды бизнеса чаще возникают внутри кластеров, чем изолированно. Взаимодействие в кластерах явно способствует наличие факторов доверия и организационной проницаемости, развивающиеся вследствие постоянного взаимодействия и осознания взаимозависимости в пределах региона или города, что опять же приводит к повышению производительности, распространению инноваций и в конечном итоге к созданию новых видов бизнеса. Таким образом основные отличия кластерного подхода от отраслевого можно сформулировать следующим образом.

Различия между отраслевым и кластерным подходами¹

Отраслевой подход	Кластерный подход
1. В центре внимания отрасль, как совокупность компаний, объединенных по технологическому или продуктовому признаку	1. Рассматривается стратегическая группа отраслей комплементарных компаний, относящихся к различным отраслям
2. Продвижение группы компаний в рамках одного отраслевого сегмента	2. Продвижение стратегической группы компаний в рамках дополняющих сегментов
3. Диалог с правительством осуществляется путем лоббирования интересов отдельных отраслей, что ведет к административному снижению конкуренции	3. Формируются эффективные взаимоотношения между ключевыми держателями интересов, способствующие повышению производительности и конкурентоспособности. Создается основа для развития государственно-частного партнерства
4. Не рассматривается возможность кооперации с конкурентами	4. Учитывается, что большинство участников не являются прямыми конкурентами, которые, однако, обладают общими потребностями и имеют общие барьеры для развития. Кластеры представляют собой комбинацию конкуренции и кооперации, происходит симбиоз этих двух процессов
5. Структурная трансформация происходит в рамках существующей траектории, обозначенной технологическими и институциональными пределами. Процессы балансировки отраслевых пропорций происходят в соответствии с линейным принципом развития социально-экономических систем	5. Формирование кластеров подчинено логике синергетического подхода, что находит отражение в основном системном свойстве эмерджентности, которое присуще создающимся кластерам. Функционирование кластеров в условиях неопределенности создает предпосылки для поиска новых комбинаций взаимосвязей между участниками общественного воспроизводства
6. Способствует консервации существующих диспропорций в отраслевой, технологической и воспроизводственной структуре экономики	6. Интенсивная организация нового за счет взаимодействия малого и среднего бизнеса, формируются основы инновационной диверсифицированной экономики
7. Распространение при использовании отраслевых приоритетов бюрократии, коррупции, лоббирования, что снижает эффективность селективной политики	7. При быстрой смене структурных приоритетов реакция экономических агентов в кластерах является более адекватной, что приобретает существенное значение в условиях динамических изменений хозяйственной системы
8. Ограниченный мультипликативный эффект за счет приоритетного развития отраслей «локомотивов роста»	8. Усиление мультипликативного эффекта в результате более тесного межфирменного контакта в кластере, а также вследствие налаженных каналов передачи информации, нововведений между конкурирующими кластерными образованиями, что в конечном итоге оказывает положительное воздействие на общий уровень конкурентоспособности экономики

¹ Составлено автором.

По мнению некоторых экономистов кластеры представляют собой новый тип самоорганизации экономической системы, в которой существует острая необходимость в России. Так, например, Ю. Гусев считает, что «кластеры являются наиболее теоретически проработанным и прошедшим экспериментальную проверку способом самоорганизации... При этом кластерная идеология способна стать мощным инструментом перехода от неэффективного от-

раслевого подхода к более совершенным формам организации производства². Кластеры в качестве структур самоорганизации могут появляться либо спонтанно, либо в результате индукции. В первом случае это нормальный процесс экономического развития с соответствующими критериями повышения экономической целесо-

² Гусев Ю. О принципах кластеризации экономики в России // Экономические стратегии. – 2007. – № 3. – С. 50-51.

образности и, в частности, конкурентоспособности. Роль государства в этом случае сводится к различным способам содействия. Второй есть системный случай организации инноваций, он может по большей части осуществляться при прямом участии и по инициативе государства.

На современном этапе все чаще конкурируют не сами товары (качество которых зачастую находится на одном уровне), а предприятия, и как следствие основное конкурентное преимущество находится не в свойствах товара, а в сфере компетенций и возможностей фирмы снижать издержки при реализации произведенного товара. Но сделать резкий рывок в этом направлении отдельным предприятиям зачастую не под силу. Именно поэтому существенным резервом повышения эффективности может стать организационный фактор, связанный с территориальным объединением отраслевых производителей. В этом случае участником в конкурентной борьбе на рынке выступит не отдельное предприятие, и даже, не отдельная отрасль, а кластер, как совокупность взаимосвязанных отраслей.

ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ – ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Синицкая Н.Я.

*Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова, Архангельск,
e-mail: docent@atknet.ru, n.sinickaya@agtu.ru*

Для ускоренного развития национальной экономики, внедрения инновационных подходов, нанотехнологий, повышения производительности труда, закрепления России в освоении новых природно-сырьевых месторождений, особенно Арктической зоны, Россия должна основываться на интеллекте и знаниях, на образовательном, научном, творческом достоянии ее граждан.

Не случайно среди вызовов экономическому росту в России называется отсутствие условий и стимулов для развития человеческого капитала. Ведь на современном этапе общественного и экономического развития именно от величины и качества человеческого капитала в первую очередь зависит экономическая эффективность производства, а общий социально-экономический уровень

страны напрямую зависит от способности государства и общества обеспечивать развитие и реализацию человеческого потенциала граждан.

Наука, образование, культура, высокие социальные стандарты, рациональные взаимоотношения с природой, физическое и психическое здоровье, трудовая, предпринимательская активность – таковы факторы, определяющие темпы и качество экономического роста в XXI веке. Сегодня уже не надо доказывать, что вложения в человека являются не обременительными издержками, а самыми эффективными инвестициями.

Семь-десять лет назад, исследуя проблему сохранения и развития человеческого потенциала субъектов Северо-Арктического региона России, я вынуждена была констатировать, что северные регионы, имея достаточный экономический – в первую очередь, экспортный – потенциал, постепенно утрачивают человеческий капитал, способный обеспечить устойчивое и динамичное экономическое развитие современного типа. Во всех анализируемых субъектах Российской Федерации снижение числа проживающих сопровождалось ухудшением качества человеческого потенциала.

При этом категорию «человеческий потенциал» я рассматриваю как интеграцию двух базовых понятий: человеческий капитал и качество жизни. Следовательно, при оценке человеческого потенциала нужно учитывать не только экономический аспект вложений в человека, но и характеристику социальной среды, которая формирует личность этого человека, систему его ценностей и предпочтений, структуру его интересов, степень активности и т.д., а также качество жизни населения (которое характеризуется прежде всего такими показателями, как уровень здравоохранения и образования, степень занятости населения, уровень его благосостояния, экология, безопасность и права человека).

По всем этим показателям самой неблагополучной в 1999-2001 годах являлась Архангельская область. Положение усугубляло то, что у нас был самый высокий процент малоимущих и самая низкая доля благосостоятельных слоев – 4/5 от среднероссийского уровня. Соответственно, величина индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) в Архангельской области была значительно ниже, чем у наших соседей по региону.

Индекс развития человеческого потенциала Российской Федерации и Архангельской области

Субъекты РФ	Душевой ВРП, ППС*, долл. США	Индекс дохода	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Индекс долголетия	Доля учащихся среди возрастов 6-23 года, %	Индекс образования	ИРЧП	Рейтинг по ИРЧП
Российская Федерация								
1999 г.	7 473	0,720	66,0	0,683	74,0	0,910	0,771	
2008 г.	16 092	0,848	67,88	0,715	75,0	0,913	0,825	
Архангельская область								
1999 г.	5 783	0,677	64,0	0,649	66,6	0,885	0,737	65
2008 г.	14 368	0,829	66,94	0,699	70,0	0,895	0,808	21