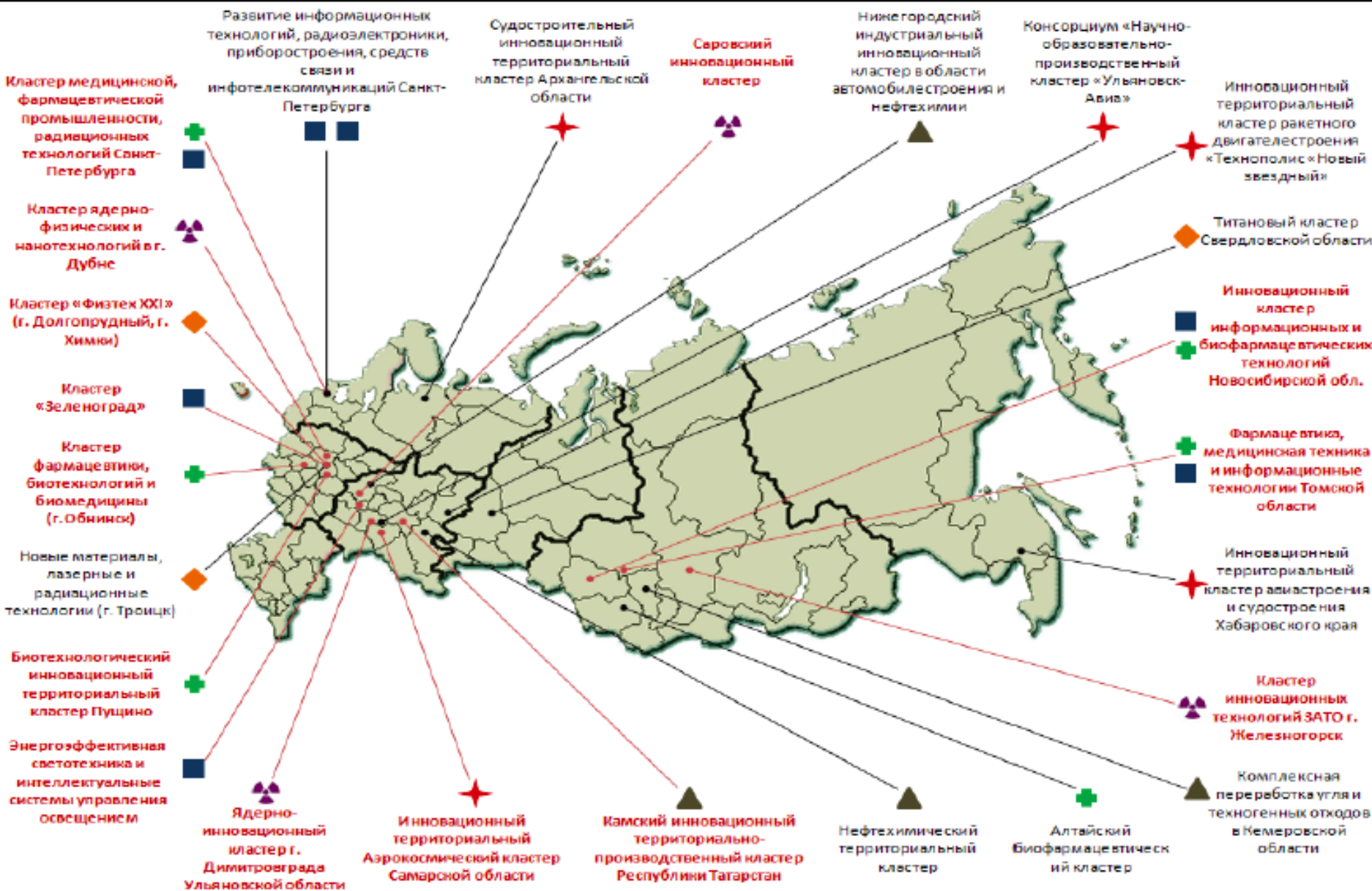


Рекомендации по развитию кластеров в регионах России

Куценко Евгений Сергеевич

НИУ ВШЭ



Условные обозначения:

— пилотные инновационные территориальные кластеры реализацию программ развития которых рекомендуется поддерживать в т.ч. посредством предоставления субсидий из средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации (Первая группа)

— пилотные инновационные территориальные кластеры реализацию программ развития которых предполагается поддерживать на первом этапе без посредства предоставления субсидий из средств федерального бюджета субъектов Российской Федерации (Вторая группа)

Отраслевые направления:

- ☢ Ядерные и радиационные технологии
- ✦ Производство летательных и космических аппаратов, судостроение
- ☑ Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность
- ◆ Новые материалы
- ▲ Химия и нефтехимия
- Информационные технологии и электроника

1. Вовлечение частной инициативы

В ряде случаев в кластерах доминируют компании с госучастием, их дочерние структуры, государственные образовательные и/или научные учреждения и пр.

Недостаток частной инициативы, которая играет важнейшую роль в генерации и внедрении нововведений (по доле гос. затрат на НИОКР наша страна соответствует мир. уровню)

Взаимодействие в рамках тройной спирали подменяется бюрократическими согласованиями по поводу распределения государственных средств

Именно бизнес является мерой необходимости и эффективности кластера



2. Акцент на малые и средние предприятия

Российская программа:

- Основной акцент на проблемы существующих крупных предприятий.
- МСП зачастую участвуют в кластере формально, на бумаге, не будучи вовлеченными в проекты кластера.
- Как правило, МСП исключены из управления кластером.
- Для поддержки МСП в кластерах существует отдельная программа (ЦКР), но в ее рамках, как правило, поддерживаются другие кластеры или вообще не кластеры.

Европейский опыт:

Более 60% бюджета программы БиоРегио было направлено частным компаниям, большинство из которых старт-апы.

80% участников программы Полюса конкурентоспособности во Франции – малые и средние предприятия. МСП получили в общей сложности 54% совокупного бюджета программы.

Почему МСП?

Высокая чувствительность МСП к кластерному взаимодействию

- Недостаток ресурсов для организации эффективного инновационного процесса
- Высокий уровень конкурентного давления
- Потенциал участия малого бизнеса в инновационном процессе

Повышение эффективности государственной поддержки МСП

- Увеличение количества поддерживаемых МСП
- Экономия на администрировании
- Гибридная экономическая политика: эффективное сочетание промышленной и конкурентной политик

Преимущества для крупных фирм: повышение уровня поставщиков, аутсорсинг, создания инновационного окружения, формирования модели open innovation.

3. Цель кластера – генерация новых идей, решений и проектов, что требует особого формата межфирменного взаимодействия

Кластер ≠ цепочки создания добавленной стоимости	Кластер ≠ бизнес ассоциация
более широкий состав участников (образовательные и научные учреждения, инфраструктура);	более широкий состав участников (разные отрасли; как МСП, так и крупный бизнес);
равенство голосов, мнений, решений;	более широкие цели, где лоббирование – возможная цель, но не основная и не обязательная;
разделение затрат, рисков и выгод при реализации совместных проектов;	ориентация на поиск внутренних проблем и резервов для развития;
не вмешательство в коммерческие вопросы (у кого покупать, кому продавать).	акцент на новые идеи, новые сочетаний отраслей, технологий, фирм и людей.



4. Формирование доверия, развитие связей: создание секретариата кластера

Организация

Выстраивание коммуникаций, в т.ч. регулярные сессии (взаимодействия лицом к лицу)

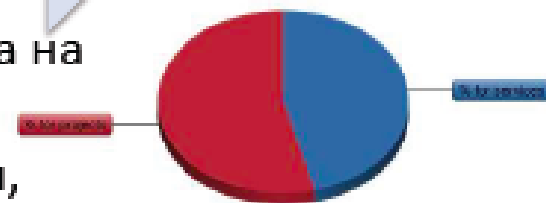
Модерация

Участники: сравнение, позиционирование, согласование

Координация

Взаимодействие участников кластера, в том числе совместные проекты

Согласно GCIS 2012 примерно 40-45% бюджета кластерной инициативы тратится не на проекты, а на сервисы, прежде всего, работа офиса, сайт, рассылки, ежемесячные / еженедельные встречи, консультирование участников КИ, маркетинговые исследования и пр.



5. Профессионализация управления кластеров

ТАЛАНТ

Кластерный менеджер должен быть поддержан кластером, иметь значительный социальный капитал и авторитет (как в кластере, так и за его пределами).

ПРОФЕССИОАЛИЗМ

В Европе кластерный менеджер – это уже не только призвание или талант, это профессия. Существуют учебные курсы, есть клубы, есть ассоциации, проводятся профильные конференции.

Не имеет смысла все это создавать с нуля. Эффективнее интегрироваться в уже существующие международные и ведущие национальные организации.



Обратная связь от участников кластера и стейкхолдеров как инструмент совершенствования (62% КИ реализуют формальные процедуры мониторинга – GCIS 2012).



Международная аттестация качества менеджмента кластера European Cluster Excellence Initiative



Мониторинг и оценка как средство продвижения кластера (кластер Paper Province в Швеции).

6. Начальный этап развития кластеров: ограниченное финансирование и проверка временем.

Во Франции и Испании национальная кластерная политика предполагала, что на первом этапе поддерживалось организационное развитие кластеров, обучение и небольшие проекты.



Хозяйствующие субъекты приобретают опыт взаимодействия в кластерах, формируется значительное количество кластеров, прорабатываются и детализируются совместные проекты.



Только на втором этапе, в рамках нового отбора, государство финансировало совместные проекты участников кластеров.

- Создание «30 функционирующих более 2 лет центров кластерного развития в субъектах Российской Федерации» Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года
- Главной целью ЦКР в регионах может стать информационно-консультационной поддержка самоорганизации, содействие широкому образованию кластеров, конфликт-менеджмент, помощь в разработке совместных проектов.
- Созданные кластеры в дальнейшем могут участвовать в различных конкурсах и программах (конкурс МЭР, конкурс АПР, ФЦП и ГП, отраслевые ведомственные программы).



Программы обучения для участников кластерных инициатив, в т.ч. как инструмент формирования доверия



Взаимодействие со внешней средой

С региональными органами власти

- вовлечение кластеров в процесс формирования стратегий и планов развития региона (smart specialization)

С другими кластерами

- формирование ассоциаций / сетей кластеров (ассоциация биотехнологических кластеров России)

Интернационализация

- Международные сети практиков и экспертов (TCI network)
- Зарубежные кластеры: изучение опыта, сотрудничество
- Поиск инвесторов, талантов, поставщиков, рынков сбыта



разработка бренда кластера, стратегии коммуникации с ключевыми группами внешней среды

Спасибо за внимание!