

Н.В. Виноградова,

кандидат экономических наук,

Национальный институт экономических исследований АНМ и МЭ РМ,

г. Кишинев, Республика Молдова

КЛАСТЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЧТО ПРЕПЯТСТВУЕТ ИХ СТАНОВЛЕНИЮ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА?

В мировой экономике кластер считается одной из самых распространенных моделей кооперации экономических агентов, которая оказывает серьезное влияние на повышение эффективности и рост конкурентоспособности предприятий, ускоряет процесс модернизации и улучшения структуры промышленности, стимулирует развитие науки и инновационного процесса, рост инвестиционной привлекательности регионов страны. Создатель кластерной теории М. Портер в своей книге «Конкуренция» (On Competition, 1998) приводил примеры кластеров в США, таких как финансовый кластер в Нью-Йорке, кластер по производству бытовой мебели в Хай-Пойнт, кластер по производству оборудования для гольфа в Карлсбаде и оптики – в Аризоне [3]. Созданная в Европейском Союзе «European Cluster Observatory» выявила около двух тысяч кластеров или региональных агломератов в более чем 40 категориях, в которых трудится около 38 % рабочей силы Европейского Союза.

Анализ зарубежного опыта функционирования кластеров позволяет выделить отличительные характеристики данной формы партнерства предприятий:

- Во-первых, географическая локализация членов кластера.
- Во-вторых, принадлежность к одному или нескольким взаимосвязанным видам деятельности (секторам).
- В-третьих, возможность расширения состава участников. В состав кластера могут входить, помимо предприятий, исследовательские институты, университеты и другие организации, которые, в том числе, приносят в деятельность кластера инновационный компонент.
- В-четвертых, наличие в основе кластерного объединения личных отношений, основанных на доверии и регулярном взаимодействии.

Данные характеристики нашли отражение в определении «кластера», которое было дано в Концепции кластерного развития промышленного сектора Республики Молдова, принятой в 2013 г. [2].

В соответствии с определением, принятым в данной концепции, *кластер* – это объединение взаимосвязанных, расположенных в географической близости предприятий, как правило, принадлежащих одному или нескольким смежным секторам, а также научно-исследовательских институтов, университетов и других организаций, деятельность которых сконцентрирована на инновациях, а их кооперация позволяет повысить конкурентные преимущества предприятий [2].

Принятие Концепции стало логичным продолжением того интереса к теории и практике создания и развития кластеров, который наблюдается в Республике Молдова в течение последних лет.

Так, в 2010 году, Министерство экономики Молдовы участвовало в проекте «Создание и развитие кластеров в Молдове – опыт Чехии», по результатам которого выступило за реализацию концепции кластеров в текстильной промышленности. Проблемам выявления кластеров в текстильной промышленности было посвящено исследование «Разработка моделей регионального развития посредством формирования кластеров» („Elaborarea modelelor de dezvoltare regională prin formarea clusterelor”) (2009), проведенное исследователями Молдавской Экономической Академии; возможность создания кластеров в текстильной промышленности и виноделии также была рассмотрена в отчетах USAID по секторному анализу экономики Молдовы (2009) и оценке ее конкурентоспособности (2004). В 2010 г. исследователями Национального Института Экономических Исследований был выполнен проект «Выявление основных проблем МСП в Республике Молдова и разработка методических материалов для создания и развития кластеров» („Identificarea problemelor principale ale IMM din Moldova și elaborarea materialelor metodice pentru crearea și dezvoltarea clusterelor”), в рамках которого были даны рекомендации по проведению государственной политики развития кластеров с участием МСП в Республике Молдова, разработаны методические материалы, направленные на поддержку создания и развития кластеров.

В 2013–2014 гг. молодые исследователи Национального Института Экономических Исследований Академии наук Молдовы участвовали в исследовательском проекте «Выявление возможно-

стей и препятствий для объединения предприятий в кластеры в Республике Молдова» («Identificarea oportunităților și obstacolelor pentru integrarea întreprinderilor în clustere în Republica Moldova»), финансируемым Академией наук Молдовы (код проекта: 13.819.18.08A) [1]. Для реализации цели, сформулированной в названии проекта, был проведен ряд углубленных полу-структурированных интервью с двумя группами респондентов:

1) с предпринимателями;

2) с представителями организаций, объединяющих предприятия либо оказывающих им услуги (бизнес-ассоциации, инновационные инкубаторы, промышленные парки).

Интервью проводились в 2014 г. в нескольких районах и муниципиях, относящихся к разным регионам развития Республики Молдова. В качестве респондентов выступали директора либо представители администрации предприятий, руководители либо администраторы бизнес-ассоциаций, руководители промышленных парков и инкубаторов. Интервьюерами выступали научные исследователи-участники проекта.

Проведенные интервью показали, что процесс становления кластеров в Республике Молдова находится на начальном этапе и пока не получает должного развития. Было выявлено лишь несколько примеров, когда предприятия, бизнес-ассоциации, другие организации по поддержке бизнеса, высказывавшие готовность стать членами кластера, предпринимали *практические шаги* в этом направлении. Например:

Обсуждение необходимости и возможности создания кластера в сфере легкой промышленности в г. Сорока, которое организовал по собственной инициативе руководитель предприятия по пошиву одежды, участвовавший в интервью, с представителями бизнес-среды, заинтересованными в участии в кластере, а также с представителями Министерства экономики, патронатных ассоциаций, международных проектов (интервью № 3).

Инновационный инкубатор «INNO Center» при Комратском государственном университете выступил инициатором создания инновационно-образовательного кластера, который *«в перспективе должен объединить следующие организации: научно-исследовательские центры развития инноваций Комратского и Кагульского госуниверситетов, бизнес-инкубатор, технопарк «Буджак», филиал Торгово-промышленной палаты и ряд венчурных компаний свободных экономических зон, которые будут являться одновременно заказчиками и своеобразной платформой передачи инноваций»* (интервью № 21).

Подписание соглашения о намерении создать кластер „ELCHIM-Moldova” с участием завода «ТОПАЗ», Агентства по инновациям и трансферу технологий, Университета Академии наук, трех исследовательских институтов Академии наук Молдовы, Технического университета (интервью № 16). Инициатором создания данного кластера выступил завод «ТОПАЗ», обладающий уникальными разработками в сфере технологии электрохимической обработки.

Более широкому процессу становлению кластеров в Республике Молдова препятствует *целый ряд барьеров*. Часть из них удалось выявить в результате проведенных интервью:

- Пассивность основной массы предпринимателей, не желающих кооперироваться. Причиной этого может быть неосознание важности сотрудничества (*«За исключением нескольких позитивных примеров, в целом предприниматели не осознают необходимость и важность кооперации»* (интервью № 1)), неумение и нежелание работать в команде (*«экономические агенты больше полагаются на свои силы, а не на работу в команде»* (интервью № 2), *«Среди членов ассоциации есть лишь несколько инициативных предпринимателей, подавляющее большинство – формальные члены»* (интервью № 12)), недоверие к другим предпринимателям (*«Предприниматели зачастую недоверяют друг другу, являются довольно скрытными и обособленными»* (интервью № 3)).

Часто от респондентов звучало мнение, что недоверие к другим предпринимателям, стремление оградить свой бизнес от вмешательств извне являются частью *„менталитета”* (интервью № 2, 12, 13, 17, 19, 20), который следует понемногу изменять: *«Что касается объединения в кластеры, менталитет молдован отличается от менталитета европейцев. Молдавские предприниматели – индивидуалисты, немногие из них согласны кооперироваться, в основном они недоверчивы, боятся рисковать»* (интервью № 9).

Крупные предприятия также не склонны налаживать сотрудничество с другими предприятиями и организациями. Сотрудничество с такими предприятиями, как правило, ограничивается отношениями «поставщики-клиенты» (интервью № 7). В некоторых случаях крупные предприятия создают малые компании по оказанию услуг, с которыми сами и сотрудничают (например, оказание транспортных услуг – интервью № 8), что может свидетельствовать как об отсутствии предприятий

нужного вида деятельности в данной местности, так и о недоверии менеджеров крупных предприятий к другим предпринимателям.

- Во многих интервью отмечалось отсутствие в местном деловом сообществе местных лидеров (активных предпринимателей, менеджеров, представителей органов публичного управления), способных сплотить вокруг себя других предпринимателей, членов сообщества (интервью № 4, 10, 11).

- Неразвитость инфраструктуры по оказанию услуг предприятиям. Например, существующая у предпринимателей потребность в сотрудничестве с лабораториями, консультационными компаниями остается нереализованной из-за их отсутствия во многих населенных пунктах районов Молдовы (интервью № 4). Основная масса организаций поддержки бизнеса сосредоточена в столице – муниципии Кишинэу.

- Слабая активность предприятий по внедрению инноваций. В качестве препятствия для внедрения инноваций предприниматели называли чаще всего ограниченность ресурсов: недостаток финансирования (интервью № 4, 5, 10), отсутствие кадров необходимой квалификации (интервью № 4, 5), отсутствие информации о возможностях привлечения средств для инновационной деятельности (интервью № 21), а также общий низкий уровень развития региона (интервью № 12). Но в то же время, часть предпринимателей не задумывается о внедрении инноваций, поскольку не рассматривает их как необходимое условие повышения конкурентоспособности предприятия: «не думал об этом раньше, но имеет смысл подумать!» (интервью № 4).

- Неудовлетворенная потребность предприятий в сотрудничестве с исследовательскими институтами: „Отсутствует информация о полученных научных результатах, а также нет базы данных лиц, к которым можно обращаться по вопросам налаживания сотрудничества с исследовательскими институтами» (интервью № 3).

- Неэффективность диалога между предпринимателями и органами публичного управления из-за отсутствия доверия между ними: «Предприниматели относятся сдержанно к возможности диалога с представителями местной власти, поскольку боятся, что это навредит им» (интервью № 1); «Диалог предпринимателей и представителей органов публичного управления затруднен из-за отсутствия доверия бизнес-среды к властям. Поэтому немногие меры, предпринимаемые властями для поддержки бизнес-сообщества, находят отклик у предпринимателей» (интервью № 6).

Несколько выявленных в процессе проведения интервью позитивных примеров диалога с органами местного управления, в результате которого была оказана реальная помощь предприятию, имели место только благодаря личному знакомству предпринимателей либо руководителей бизнес-ассоциаций с нужными чиновниками (примарами городов, сел) (интервью № 13, 20).

Таким образом, *недостаток доверия* является одним из главных препятствий для создания кластеров в Молдове. Во время интервью предпринимателям было предложено оценить по 5-балльной системе степень доверия к различным участникам рынка (1 – отсутствие доверия; 5 – максимальная степень доверия). В результате были получены следующие средние оценки, характеризующие степень доверия предпринимателей Молдовы (таблица 1):

Таблица 1. Степень доверия предпринимателей к различным участникам рынка*

	Средняя оценка
Другие предприниматели	3,0
Бизнес-ассоциации	3,6
Центральные органы публичного управления	2,6
Местные органы публичного управления	3,6

* Оценка выставлялась по 5-ти балльной шкале: 1 – отсутствие доверия; 5 – максимальная степень доверия

Наибольшим доверием предпринимателей пользуются бизнес-ассоциации и местные органы публичного управления (средний балл 3,6), доверие к другим предпринимателям было оценено в среднем на 3,0 балла, наименьшим доверием предпринимателей пользуются центральные органы публичного управления (средний балл 2,6).

Таким образом, Молдове предстоит еще долгий и сложный путь по преодолению существующих препятствий, укреплению доверия между участниками рынка, созданию информационной и юридической базы, а также благоприятной бизнес-среды для объединения предприятий в кластеры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Выявление возможностей и препятствий для объединения предприятий в кластеры в Республике Молдова (на рум. яз.: Identificarea oportunităților și obstacolelor pentru integrarea întreprinderilor în clustere în Republica Moldova): финальный научный отчет / Н. Виноградова, А. Новак, В. Клипа, Т. Яцишин. – Кишинев: IEFS, 2014. – 130 с.
2. Концепция кластерного развития промышленного сектора Республики Молдова : Утверждена Постановлением Правительства Республики Молдова № 614 от 20 августа 2013 г. – Monitorul Oficial, №187-190, 2013. – ст. 726.
3. Портер М. Конкуренция. : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

С.В. Волосович,

доктор економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет,

м. Київ, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Вперше поняття «послуга» було застосовано у 1803 р. французьким економістом Ж.-Б. Сеєм в роботі «Трактат про політичну економію». І лише в ХХ ст. вчені активізували свої дослідження у цьому напрямі. Нині біля 70 % економічної активності у світі пов'язана із сектором послуг, в якому працює половина від загальної чисельності зайнятих.

Нині послуги складають 20 % світової торгівлі. Прогнозно до 2020 р. їх частка становитиме 50 %. За даними Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), частка послуг у ВВП становить 72 % в розвинених країнах; 57 % – в країнах Центральної та Східної Європи; 52 % в країнах, що розвиваються; 44 % – в країнах СНД.

Важливою складовою сфери послуг є фінансові послуги, що характеризуються різноманітністю видів. На початку ХХІ століття частка капіталізації фінансових послуг у світі становила 20 %, що робить цю індустрію найбільшою за обсягами.

Доступність фінансових послуг є важливим інструментом формування конкурентоспроможності країни, оскільки фінансовий сектор сприяє розширенню ринків товарів і послуг, розвитку бізнесу, стимулює зростання добробуту населення. За визначенням Консультативної групи допомоги малозабезпеченим верствам населення (Consultative Group to Assist the Poor) доступність фінансових послуг передбачає, що населення працездатного віку має доступ до повного спектра якісних фінансових послуг, що надаються за доступними цінами, зручним способом та з повагою до людської гідності клієнтів [1, с. 5].

Доступність фінансових послуг включає: потребу в них домогосподарств та суб'єктів господарювання; можливість задоволення цієї потреби; наявність відповідних фінансових послуг; якість фінансових послуг.

Проблеми доступності фінансових послуг є актуальними для всієї світової спільноти. За даними Світового Банку і Консультативної групи допомоги малозабезпеченим верствам населення (GPII) доступу до фінансових послуг не мають:

- в цілому у світі біля 56 % дорослого населення планети;
- у США і Канаді – 16 %;
- у розвинутих європейських країнах – 18 %;
- у Латинській Америці та Карибському басейні – 55 %;
- у Східній Європі та Центральній Азії – 58 %;
- у Східній Азії і Тихоокеанському регіоні – 61 %;
- на Близькому Сході і у Північній Африці – 65 %;