

5 этап. Познакомьте каждого, кого могут затронуть предлагаемые новшества, с вашими предложениями.

6 этап. Уточните, что может интересовать «каждого» в ваших предложениях.

7 этап. Пробудите интерес к своей идее, у каждого, кого могут затронуть ваши предложения.

Любые новшества, которые вы намерены предложить, следует включить в специальную программу, направленную на то, чтобы заинтересовать будущих исполнителей и участников реализации вашей идеи. Часто происходит, что мы стремимся поделиться своими соображениями, не обдумав и не подготовившись к разговору с предстоящим собеседником. Если разговор и внедрение нововведений начинается вопреки их желанию, то мы можем возбудить к себе неприязнь и сопротивление внедрению новшества.

Поспешность – враг нововведениями и любой идеи. Сопровождайтесь соблазну и не спешите высказать новые идеи. Дайте время на то, чтобы тщательно проработать предложение и убедить как можно больше людей в его целесообразности. Только признанные идеи могут быть внедрены практику.

Литература

1. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества: СТБ ISO 9004-2010 (ISO 9004:2009, IDT). – Взамен СТБ ИСО 9004-2001; введ. 01.01.2011. – Минск: Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь: БелГИСС, 2010. – 45 с.

2. Менеджмент качества. Методические материалы по стандартам ISO серии 9000 версии 2008 года. Под общей редакцией Гуревича В.Л. – Мн.: БелГИСС, 2009. – 152 с.

3. Высоцкий О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / Под науч. ред. Р.С. Седегова. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2004. – 396 с.

4. Высоцкий О.А. Методическое пособие по разработке программы сопротивления и подготовки коллектива к нововведениям. Брест. 1995.

5. Высоцкий О.А. Руководство по самоменеджменту или деловая книга менеджера. Брест. Брестский политехнический институт. 1993 г., 123 с.

6. Беляцкий Н.П. Управление персоналом: учебник для студентов высших учебных заведений по специальности "Экономика и управление на предприятии" / Н. П. Беляцкий. - Минск : Современная школа, 2008. – 448 с.

УДК 330.34

Хилькович А.В., ст. преподаватель,

Филиппова Т.В., ассистент, м.э.н.

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В рамках Таможенного и Евразийского экономического союзов, в условиях расширенного торгово-экономического пространства, формирование инновационно-промышленных кластеров представляется одним из наиболее эффективных методов обеспечения конкурентоспособности промышленности страны.

Основные положения белорусской кластерной политики изложены в Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и некоторых других нормативно-правовых документах. Регулярность исследований по идентификации кластерных структур и реализации их на практике в Республике Беларусь обусловлена научным поиском оптимальных решений по территориальной организации промышленности и повышению конкурентоспособности регионов.

Инновационные кластеры и идентификация существующих кластеров одна из наиболее актуальных проблем эффективной реализации кластерной политики на национальном и региональном уровнях. Как показывает опыт отечественных и зарубежных ученых в области экономических исследований территориальной организации промышленности, вопросы идентификации потенциальных кластеров и формирования сетевых кластерных структур являются важным элементом региональной промышленной политики. Однако вопросы идентификации кластеров и оценки кластерного потенциала регионов практически не исследованы.

Промышленный кластер, позиционируемый себя в виде новой формы территориальной организации производства, является важнейшим в совершенствовании конкурентоспособности экономической системы.

Взаимодействие кластерных образований определяет относительно небольшие издержки производства и реализации продукции ввиду применения совместной научной и технической инфраструктуры, обострения конкуренции между компаниями, возможности создания временных союзов в целях взаимного роста конкурентоспособности организаций, объединенного и качественного спроса на продукцию и услуги [2].

Потенциал для повышения конкурентоспособности организаций формирует микро и макро устойчивость, а так же, политические, социальные и правовые условия функционирования.

Конкурентоспособные преимущества формируются, именно на макротехнологическом уровне, где необходима целенаправленная поддержка государственных структур и исследовательских организаций.

По мнению М. Портера и М. Энрайта необходимо стимулировать развитие кластерных образований по следующим причинам:

1. Кластеры повышают эффективность производства и производительность труда. Для предприятий – резидентов кластера упрощается доступ к материальным ресурсам, высококвалифицированной рабочей силе, информации. Предприятия кластера размещаются в прямой близости, упрощается координация совместных действий и тесное взаимодействие между компаниями партнерами.

2. Кластеры активизируют разработку нововведений, так как организации имеют доступ к современным информационным технологиям по совершенствованию производственного процесса, а научно-исследовательские институты и образовательные учреждения создают новые знания и имеют возможность опытным путем оценить правильность новых теорий.

3. Кластеры способствуют внедрению инноваций в производственной сфере. Создаются льготные условия для открытия и привлечения новых компаний

и запуска производств. Это обеспечивается путем обмена знаниями между резидентами кластера и интеграции информационных потоков.

Промышленный кластер представляет собой некие структурные сети, способствующие достижениям в различных взаимосвязанных областях: начиная от новых технологий и продуктов и заканчивая повышением конкурентоспособности страны на международном уровне.

За последнее время большинство стран не просто используют кластеры как фундамент для развития своих экономических показателей, но и достигают успехов с помощью так называемого «кластерного метода». Кластерный метод – это новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом [1].

С учетом особенностей, можно выделить следующие виды кластеров:

- региональные – географически ограниченные кластеры со схожими территориальными единицами, которые завязаны на какую-либо научную организацию;

- вертикальные – кластеры, в которых производственная цепочка выступает связующим звеном для всего кластера;

- промышленные – здесь основным определяющим фактором для классификации выступает сфера бизнеса, в которой кластер профилируется (это может быть образовательный, высокотехнологичный, химический, агропромышленный и т. д.) [1].

Кластер объединяет различные предприятия и организации, принимающие участие в производственной цепочке, а также лежит в основе национальной инновационной системы страны как один из важнейших ее элементов. Чаще всего подобное сотрудничество несет за собой некоммерческое партнерство. В последнее время большинство государств мира соревнуются за больший вес своих национальных компаний на мировой рыночной арене наряду с увеличением конкурентоспособности. В связи с тем, что традиционные промышленные политики уже не приносят таких плодов, как раньше, востребованными стали именно инновационные кластеры, в сердце которых происходит создание знаний. Задача инновационного кластера неформального объединения в лице государства, ВУЗов, исследовательских центров, предпринимателей, промышленности, является распространение знаний, технологий и инноваций, которые впоследствии после трансформации выступают как конкурентные преимущества.

В инновационных кластерах постоянно и на различных уровнях рождаются инновации, будь то в технологии, в управлении, в маркетинге что, безусловно, не может быть достигнуто без быстро доступных различных видов ресурсов (финансовых, рыночных, маркетинговых и т. д.). В связи с этим даже для ведущих конкурентную борьбу компаний определенно есть большие плюсы состоять в инновационном кластере, ведь в этом партнерстве созданы все условия, которые сделают кластеры инвестиционно привлекательными.

Формирование кластеров может происходить по следующим параметрам [1]: вертикальная кластерная стратегия: на основе существования поэтапного производства, где каждое предприятие полностью осознает, в каком элементе цепочки оно находится; горизонтальная кластерная стратегия: тот случай, когда различные отрасли связаны одним большим кластером; качественная кластер-

ная стратегия: отдельное внимание уделяется не числу и частоте взаимосвязей между организациями, но и их качественным характеристикам; технологическая кластерная стратегия: концентрация различных отраслей, которые используют одну и ту же технологию; географическая кластерная стратегия: растяжение кластеров в пространстве (локальными, международными); фокусная кластерная стратегия: сосредоточение целого кластера вокруг одной организации; латеральная кластерная стратегия: с помощью эффекта масштаба возможно достигнуть появления новых взаимодействий наряду с экономией среди различных отраслей.

Сам по себе инновационный кластер объединяет в себе компании, которые в основном не ведут конкурентную борьбу между собой, они, наоборот, дополняют друг друга тем, что производят свои продукты и услуги для различных элементов кластера, то есть для разных секторов. Инновационная интеграция предполагает, что крупные компании притягивают финансовые потоки денег для функционирования инновационного кластера в целом, в то время как мелкие и небольшие фирмы, являясь очень гибкими, готовы приспособиться к тем или иным новым экономическим условиям. Можно сказать, что инновационные кластеры формируют качественные связи среди локализованных организаций и предприятий, а также научных учреждений, лабораторий, ВУЗов и т. д., сконцентрированных вокруг нескольких ведущих компаний. При этом все участники кластера работают не только на увеличение своей конкурентоспособности за его пределами за счет производимых ими продуктов, но и преследуют сокращение расходов на фоне тесных взаимосвязей. Таким образом, становится понятным, что сам по себе инновационный кластер способен заключать в себе технологическую цепочку, начинающуюся разработкой продукта и заканчивающуюся внедрением его на рынок. Зачастую инновационные товары и услуги, выходящие из инновационных кластеров, предназначены для международного рынка, то есть для экспорта. Именно инновационные кластеры могут в действительности усиливать позиции того или иного государства на глобальной арене.

Создание кластеров связано с использованием следующих механизмов [1]: выделение финансовых ресурсов, как в виде беспроцентных ссуд, так и просто прямого финансирования, доля которых иногда достигает 50% от общих вложений в разработку той или иной инновации. Периодически инвестиции выступают как целевые дотации на научные исследования, а также как снижение государственных пошлин или полное освобождение от них; предоставление льготных условий для компаний и предприятий при налогообложении; гарантия защиты интеллектуальной собственности и авторских прав с точки зрения законодательства; предоставление государством услуги патентного поверенного; страхование от возможных рисков на стадии проектных разработок: их снижение, а также возмещение убытков; привлечение как иностранных, так и отечественных высококвалифицированных специалистов, то есть и имеющих релевантный опыт профессионалов, а также содействие в виде упрощения их переезда.

Огромное значение имеет участие государства в процессе создания кластеров, ведь самые первые кластеры появлялись из-за необходимого развития

огромных транснациональных компаний, другими словами, из-за рыночной конкуренции. Последние десятилетия наблюдается тренд – различные государства начали выступать инициаторами в создании кластеров, всячески помогая в реализации этих проектов. Инновационные кластеры представляют собой не просто территориально локализованную группу предприятий, обладающую общими характеристиками и целями, они всегда разработаны и внедрены таким образом, что любые особенные характеристики страны, местности, населения и т. д. учтены.

Что касается кластерной политики, то она представляет собой оказание со стороны государства всесторонней всевозможной поддержки, а именно: правовой, кадровой, информационной, инвестиционной и т.д. С помощью упомянутых мероприятий, власть преследует следующие цели: стать опорой для развития малого и среднего бизнеса, а также повысить потенциальную инновационность того или иного региона или компании. Кластерная политика не обязательно похожа на четко разработанную стратегию, которая диктует все необходимые мероприятия, она может, например, выступать только как отдельный блок в стратегии экономического развития или возможен вариант, когда внедряются только обособленные разделы стратегии инновационного развития.

Исходя из этого, можно представить следующую таксономию кластерной политики:

- административная кластерная политика: представляет собой, по сути, путь «сверху», когда власть автономно выбирает конкретный регион или предприятие, которому назначается уже фиксированный бюджет. Более того, государство сразу способствует созданию релевантной инфраструктуры (включая как научные, исследовательские и управляющие организации, так и транспортные составляющие);
- демократическая кластерная политика: это тип политики, можно сказать, «противоположен» административной. Это связано с тем, что власти практически никак не участвуют в развитии и росте кластеров, которые родились самостоятельно рыночным путем, за исключением небольших финансовых вливаний и грантов, а также создания общих условий, стимулирующих инновационную деятельность.

Литература

1. Дырдонова А.Н. Управление устойчивым развитием промышленных кластеров / А.Н. Дырдонова // Автореферат дисс. доктора экономических наук: 08.00.05/. – Казань, 2019. – 43 с.
2. Демьянов С.А. Экономико-географические аспекты формирования инновационно-промышленного кластера / С.А. Демьянов // Вестник БГПУ, серия 3, 2016. – 62–75 с.