

# Триангула успеха

## Региональный инвестиционно-консалтинговый кластер как фактор повышения конкурентоспособности



Виталий ДОРОШКО,  
студент

Нужны ли кластеры Беларуси? Чтобы ответить на этот вопрос, целесообразно провести анализ стратегических целей программы социально-экономического развития страны на пятилетку, включающих развитие инновационных отраслей экономики, повышение занятости населения, рост налоговых поступлений, привлечение инвестиционных средств в регионы, удержание квалифицированных специалистов. Предусматриваются также шаги по увеличению инновационного потенциала бизнеса и образовательной сферы, призванные ускорить внедрение инноваций в производство, продвижение и сбыт новых видов продукции, подготовку квалифицированных кадров, повышение квалификации управляющего звена.

Очевидно, что для реализации обозначенных приоритетов необходимо единое системное пространство, в рамках которого можно решить весь спектр вопросов, стоящих перед бизнесом, властью и наукой. В то же время среди факторов, которые могут стать препятствием для осуществления намеченного, следует назвать инерционность развития, не отвечающую существующим потребностям активность бизнеса, гражданскую пассивность, нормативно-правовые трения между властью и деловыми кругами.

Все это замедляет процесс развития общества, система начинает буксовать, теряет мобильность и гибкость, конкурентоспособность на международных рынках.

И здесь могут быть полезны кластеры, поскольку их создание, помимо всего прочего, способствует масштабному переос-

мыслению понятия «прогресс», переходу от эгоистичного потребительского восприятия к коллективному инновационному мышлению. Главное, на что нацелены кластеры, – это возможность преодоления инерционности развития для бизнеса и региона, не предполагающей реализации значительного числа новых масштабных стратегических проектов. В отличие от этого, инновационный вариант базируется на интенсивных структурных сдвигах в пользу высокотехнологичного и инфраструктурного секторов экономики.

Кластеры – это, прежде всего, союз рыночных игроков, объединенных общей целью укрепления позиции в рыночном пространстве. При этом происходит переход от эго-целей участников к триангулярной синергии интеллектуальных, финансовых, политических ресурсов (рис. 1).

Секрет успеха кластеров – в формировании единой системной среды, в рамках которой решается весь спектр вопросов, стоящих перед бизнесом, властью и наукой, а также привлекаемой X-группой (СМИ, NGO, банки, небанковские кредитно-финансовые учреждения) [1].

В подобной системе участники чувствуют себя в безопасности от конкурентов (будучи защищенными масштабом деятельности), единое информационное пространство позволяет оперативно получать необходимую информацию, коллегиаль-



► Рисунок 1. Триангулярная синергия связей в кластере  
Источник: собственная разработка автора.

ность руководства и синергия личного авторитета дают возможность успешно лоббировать стратегические цели кластера.

Все эти особенности кластерных систем как нельзя лучше способствуют решению проблем повышения инвестиционной привлекательности. Известно, что соответствующий образ региона должен рассматриваться как гостеприимный, располагающий к принятию инвесторов, даже если реальное состояние дел не такое уж радужное. Инвестору важны внимание и забота, которыми окружен он и его проект. Если инвестор предполагает работать на незнакомой территории без помощи местных гидов, он играет с неизвестной, а возможно, в каком-то смысле и враждебной для него средой. Суть такой игры выразил самый успешный трейдер XX столетия Уильям Делберт Ганн: «Человек, попадая в систему рыночных отношений, либо переделывает ее под себя, либо безжалостно перемалывается и выплевывается как отходы производства».

Инвестору необходима независимая структура, которая сможет выступить консультантом, помощником, представить его интересы и обеспечить защиту. Проблему информационного вакуума, неизбежно возникающую при вхождении на незнакомые рынки, и поможет решить создание информационно-консалтинговых кластеров. Их задачи могут быть сформулированы следующими блоками:

- оперативное и полное информирование о мерах поддержки бизнеса правительством, о мероприятиях, проводимых бизнес-сообществом и государством;

- доступ к документам и информации, связанной с деятельностью государства, коммерческих и некоммерческих организаций по поддержке и развитию бизнес-среды;

- популяризация поддержки и развития бизнеса и экономики республики и вовлечение в эту работу граждан и организаций;

- обеспечение эффективных коммуникаций между представителями бизнеса, инвесторами, центрами подготовки кадров, государственными и некоммерческими организациями, соискателями работы.

Такие центры выступают представителями интересов государства в формате «система – система», а инвесторов – «win – win». Итоговая цепочка работы «win – система – система – win» повышает вероятность одо-

бления проекта вследствие качественно нового подхода к его презентации, основанного на использовании синергии личного авторитета, финансовых рычагов, интеллектуального инструмента.

Предполагаемую структуру инвестиционно-консалтингового кластера можно представить следующим образом.

Необходимыми условиями для начала работы кластера являются наличие организаций-лидеров (резиденты СЭЗ «Ратон»); обеспечение предпосылок для цивилизованной конкуренции; достаточный кадровый потенциал (ведущие вузы области); соответствующая социально-экономическая инфраструктура (Гомельский технологический парк, бизнес-инкубаторы, например Белтрастинфо); поддержка со стороны властей (Комитет экономики Гомельского областного исполнительного комитета); развитая сеть поставщиков и потребителей в регионе и за пределами; общие информационные ресурсы и централизованные коммуникации (разработка фирменного сайта, формирование агитационных групп в социальных сетях, PR-акции в областных СМИ).

Особое значение для формирования положительного имиджа инвестора приобретает проведение PR-акций по привлечению общественного внимания к проекту, приглашение общественности к диалогу и сотрудничеству, распространение идеи корпоративной ответственности бизнеса, что также будет входить в пакет услуг инвестиционно-консалтингового центра.

Перечисленные меры не просто реклама: они направлены на использование общественного потенциала для формирования масштабной поддержки среди населения, так называемой «информационной волны», которая способна придать дополнительный импульс продвижению инвестиционного проекта.

Кроме того, в систему презентации необходимо заложить инструмент гражданского контроля за реализацией проекта, возможность вносить рекомендации или предъявлять требования к соблюдению и защите интересов третьих лиц, косвенно причастных к проекту, например, по причине расположения жилья в местах намечаемого строительства инфраструктуры, объектов сервиса и связи, транспортных коммуникаций.



#### «Умные сети» – о политике не для кухни и не для форума

«Умные сети» – программа для тех, кто готов заниматься аналитикой профессионально и с практической отдачей для Беларуси и для себя. Программа рассчитана на граждан Беларуси в возрасте до 35 лет с высшим образованием, а также студентов 4–5-х курсов высших учебных заведений. Специальность не является определяющей, это могут быть не только политология, государственное управление и экономика, но и любые другие: главное – соответствовать критериям.

Три критерия для участия в программе:

- аналитические способности;
- политический кругозор;
- стремление создавать

аналитический продукт для практического использования в работе органов государственного управления Беларуси.

Приветствуется: знание иностранных языков (предпочтение – английскому и китайскому).

Три возможности для участников:

- развить навыки прикладного политического анализа;
- войти в экспертное сообщество единомышленников;
- стать аналитиком в органах государственного управления Беларуси.

Участники экспертного сообщества в дальнейшем будут работать в рамках исследовательских проектов для органов государственного управления Беларуси.

Организаторы программы: Информационно-аналитический центр при Администрации Президента Республики Беларусь, Министерство образования Республики Беларусь, Республиканский институт высшей школы, Белорусский государственный университет, Минский государственный лингвистический университет.

Возвращаясь к составляющим инвестиционной привлекательности, стоит отметить, что она в конечном счете сводится к естественности протекания инвестиционного процесса.

Последняя характеризуется максимальной саморегуляцией триангулярного единства участников: инвестор, социум, бенефициар. Такая триангула успеха будет работать только при устойчивых связях, авторитетном положении игроков в системе, что нам и дает кластер. В нем инвесторы приобретают ряд стратегических преимуществ по сравнению с индивидуалами: снижение расходов взаимодействующих компаний (17–47 %), унификация требований в рамках кластера, распространение инноваций от одной фирмы к другой, практическое обучение персонала, рост производительности в кластере в целом (15–65 %), защита интересов участников и авторских прав [2].

Вместе с тем использующиеся в настоящее время методы государственного управления не могут быть в одночасье перестроены под рыночные стандарты свободы выбора. Это обстоятельство способно вызвать хаос, панические настроения и даже временную потерю управляемости системой отношений, конфликты, криминализацию социума.

Вариантом, приемлемым для ускоренного развития кластерной модели и в то же время позволяющим обеспечить сохранение ключевых позиций госуправления, может выступить система первичного контроллинга из представителей местных органов власти с подчинением коллегиальному органу принятия стратегических решений – Национальному собранию Беларуси.

Возможны и другие цепочки управления/подчинения, но они отличаются многоступенчатостью, что может породить эффект «красного смещения». Очевидно, что необходимость длительного согласования решений снижает конкурентоспособность и гибкость работы кластера. Самым же экономически неприемлемым в работе кластера является то, что каждый последующий временной цикл будет все в большей степени тормозить прогресс системы. Следовательно, нужно сразу очертить круг вопросов, по которому необходимо прибегать к участию высшего уровня. Более предпочтительным с этой точки зрения выглядит оперативный мониторинг со стороны первичных контроллеров,

позволяющий максимально сократить временной цикл.

Расчет величины потери инвестиционного потенциала от прохождения экспертизы и согласования инвестиционного проекта с представителями государственных экспертных служб отражается в эффекте «красного смещения». Скажем, инвестор подал заявку на рассмотрение инвестиционного проекта (объект «красного смещения»), после чего начинается период так называемого статичного ожидания для инвестора и динамики для уполномоченных органов государственной экспертизы (заявка движется). Проблема состоит в том, что ожидание инвестора – это упущенная выгода, вынужденный отпуск для денег.

Приведем пример расчета такой упущенной выгоды.

Время рассмотрения заявки (норматив) = 30 дней; годовой уровень инфляции в 2012 году = 21,147 (данные: [www.belta.by](http://www.belta.by)); сумма инвестиций = \$ 1000. Итого, потери от ожидания экспертного решения =  $1000 * 2,1147 / 366 * 30 = \$ 173,33$ .

Таким образом, задача инвестиционно-консалтингового кластера – обеспечить для инвестора минимальный временной цикл прохождения инвестиционной заявки. Средствами достижения этого могут стать, например, организация специального краткосрочного инвестиционного депозита, разрешение на проведение прединвестиционных работ при прохождении одобрения заявки на 50–60–70 % ее пути, инвестиции в инфраструктуру будущего инвестиционного проекта, покупка краткосрочных облигаций.

Стоит принять во внимание, что выбор обслуживающего банка, рекламного агентства, подбор персонала, создание инфраструктуры (если требуется), подготовка предварительной проектно-сметной документации на строительство, выбор подрядной организации занимают время, вместе с тем цена этих операций не столь высока, и в случае отказа затраты на них могут быть возвращены. При этом выгодоприобретатель уже будет пользоваться результатами проведенных работ, а учитывая процесс обесценения денежных средств, получит некоторую экономию от использования привлеченных ресурсов.

Инвестор же за это время сможет ознакомиться с текущей экономической и право-

вой ситуацией в стране, определить слабые и сильные стороны предлагаемого проекта, возможно, и найти новые объекты инвестирования и партнеров для развития бизнеса.

Региональный инвестиционно-консалтинговый кластер предполагается сделать платформой моделирования реформ семи ключевых рыночных показателей, определяющих деловой климат страны в целом и региона в частности. В топ-7 таких приоритетных векторов работы кластера в области инвестиционного реформирования входят:

- регистрация бизнеса – для нее достаточно осуществить уведомление о существовании и регистрацию для получения налогового номера (соответствующего номеру социальной страховки);

- развитие рынка труда (наем/увольнение) – расчет индекса сложности приема на работу (при котором особое внимание следует уделить отношению среднего размера минимальной заработной платы к среднему размеру добавленной стоимости), индекса сложности увольнения, расчет жесткости занятости, расчет индекса жесткости рабочего времени;

- регистрация собственности – легкая, прозрачная и дешевая процедура регистрации прав собственности повышает эффективность рынка, снижает транзакционные издержки и выводит большую часть деловой активности из тени;

- получение кредита – внедрение кредитных агентств (позволяющее отделить плохих заемщиков от надежных, что повышает стабильность финансовой системы и доверие сторон «банк – заемщик»), определение индекса легкости получения кредита (включающее такие критерии, как общее описание активов; общее описание долга; возможность для любого физического или юридического лица выступать гарантом бизнес-кредитов; наличие регистра движимого имущества; право кредиторов «захватить» имущество и реализовать залог без суда);

- защита прав инвесторов; корпоративное управление – четыре типа раскрытия информации, сокращающие риск обмана и экспроприации денежных средств с помощью индекса гласности информации (предусматривающего предоставление информации о семье; о типе управления; о составе акционеров и владельцев компании; отчеты аудиторских фирм совету

директоров; а также сведений о том, имеют ли доступ реальные и потенциальные инвесторы к финансовым данным);

- обеспечение выполнения контрактов – внедрение системы специализированных коммерческих судов для снижения нагрузки на государственные хозяйственные суды по вопросам выполнения контрактов;

- закрытие бизнеса, банкротство – либерализация и ускорение процедуры банкротства, разрешение на ликвидацию мелкого бизнеса без прохождения процедуры банкротства [1; 3].

Таким образом, кластер предполагает максимальную раскрепощенность потенциала бизнеса, рыночную саморегуляцию деятельности в едином деловом пространстве, которая дополнительно поддерживается скоординированными шагами по обеспечению необходимого информационного сопровождения и популяризации данной работы среди граждан и предпринимателей, в том числе с привлечением интернет-ресурсов и СМИ.

Кластеры – рыночный инструмент, а не искусственная структура, созданная административно-волевым решением. Они представляют собой естественный союз участников рынка, даже если эти участники – конкуренты и соперники. Объединяясь с целью системной защиты интересов и укрепления рыночных позиций, они всегда будут руководствоваться скрытым или явным желанием отмежеваться от опеки компонента «власть». Из этого, помимо всего прочего, следует и то, что кластеры, созданные директивным методом, останутся черным ящиком для инвестора. Более того, такая структура скорее может стать препятствием для инвестиционной активности: рыночный баланс множества бизнес-единиц будет нарушен вследствие появления нескольких мощных игроков, которые в таком случае будут являться государственными финансово-хозяйственными союзами, но не кластерами. ▀

## ЛИТЕРАТУРА

1. Родионова, Л.Н., Хайруллин Р.Ф. Кластеры как форма интеграции инвестиционных ресурсов / Л.Н. Родионова, Р.Ф. Хайруллин // Нефтегазовое дело. – 2011. – № 11. – С. 11–18.
2. Коган, Г. Создание инвестиционных кластеров / ООО «Пиком», 2011. – 147 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/64303/>. – Дата доступа: 15.01.2013.
3. Пятинкин, С.Ф., Быкова, Т.П. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.

