

სამრეწველო კლასტერების ფორმები თანამედროვე ბიზნესში

ევგენი ბარათაშვილი

ემდ, სტუ სრული პროფესორი

ლია ბერიკაშვილი

ედ, სტუ ასოცირებული პროფესორი

ანზორ აბრალავა

ემდ, სტუ სრული პროფესორი

საერთაშორისო პრაქტიკაში არსებობს ისეთი ჯაჭვის მიზანმიმართული ფორმირების მაგალითები, რომელთაც ეწოდათ საწარმოთა კლასტერები. თერთმეტ ქვეყანაში მოქმედი კლასტერული სისტემების შესწავლილმა გამოცდილებამ საშუალება მისცა “გაეროს სამრეწველო განვითარების ორგანიზაციის” (UNIDO) სპეციალისტებს, შეემუშავებინათ ინსტიტუციური პოლიტიკის განზოგადებული კონცეფცია, რომელიც მიმართული იქნებოდა ქსელური სამეწარმეო კავშირების მხარდასაჭერად.

საწარმოთა კლასტერები, როგორც წესი, ყალიბდება პროგრამების ფარგლებში შემდეგი სამი სუბიექტიდან ერთ-ერთის ინიციატივით, ესენია: **საკუთრივ მცირე საწარმოები, ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები და/ან მსხვილი კორპორაციები.** ცნობილია, რომ კონტრაქტების უმრავლესობა იდება რეგიონულ ფირმებთან ერთი და იმავე მიმწოდებლებითა და მომხმარებლებით. ეს მუდმივობა სტიქიურად აყალიბებს იმ ურთიერთდაკავშირებული საწარმო-პარტნიორების გარკვეულ წრეს, რომლებიც მუშაობენ ადგილობრივ ჯაჭვში.

მცირე და საშუალო საწარმოები შეადგენს სამრეწველო საწარმოების 90%-ს და უზრუნველყოფს სამრეწველო წარმოებაში შრომისუნარიანი მოსახლეობის დასაქმებას 40-დან 80%-მდე. განვითარებად ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოების როლი კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია, ვინაიდან უმეტესწილად იგი ერთადერთი

შესაძლებლობაა დამატებითი სამუშაო ადგილების შესაქმნელად. მცირე ბიზნესის ძლიერი სექტორი ფრიად მნიშვნელოვანია ქვეყნის განვითარებისთვის. ამასთან ერთად მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება საფუძველია მესამე კლასის ფორმირებისთვის, რადგან მისი მეშვეობით ხდება ქვეყანაში დემოკრატიული გარდაქმნების განვითარება და სრულყოფა. ამასთან დაკავშირებით გარდაქმნები მცირე მეწარმეობის სფეროში არა მხოლოდ ეკონომიკურია, არამედ გარკვეულწილად პოლიტიკური პრობლემაც.

მცირე საწარმოთა კლასტერები სავარაუდოდ იქმნებოდა სტიქიურად. სპონტანურად შექმნილი საწარმოთა კლასტერი, როგორც ჩანს, ყველაზე ძლიერი ტიპია სიცოცხლისუნარიანობის თვალსაზრისით. ასეთ გაერთიანებაში ბიზნეს-ლიდერებმა იციან, რა და როგორ გააკეთონ, და აკეთებენ თავიანთ სამუშაოს.

მაგრამ, გარდა სპონტანური შექმნისა, საწარმოთა კლასტერებს შეუძლია ჩამოყალიბება შეგნებულადაც (გაცნობიერებულად) ან ხელოვნურადაც.

წარმატებული საწარმოთა კლასტერის შექმნა შესაძლებელია იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მცირე და საშუალო ფირმების მეწარმეებს ადრე არასოდეს არ ჰქონიათ საქმიანი კონტაქტი ერთმანეთს შორის. კლასტერების შექმნის საკვანძო ელემენტია მის მონაწილეებს შორის ნდობის საკმაოდ დონე, რომელიც მიიღწევა ურთიერთშეხვედრის გზით სპეციალურად მომზადებული გარე აგენტის („ქსელური ბროკერის“) შუამავლობით. ქსელური ბროკერი შეიძლება დაიქირავონ თავად კლასტერის მომავალმა მონაწილეებმა, მსხვილი კაპიტალის წარმომადგენლმა, რომელიც ისწრაფვის შევიდეს მოცემულ რეგიონულ ბაზარზე, ასევე დაიქირავონ ადგილობრივი ადმინისტრაციის ინიციატივით. ასეთ შემთხვევაში ჩვენ საქმე გვაქვს ხელოვნურად შექმნილ საწარმოთა კლასტერთან.

ხელოვნურად ჩამოყალიბებული საწარმოთა კლასტერის შექმნა შეიძლება დასრულდეს წარმატებულად და მაშინ იქმნება წარმატებული ან უაღრესად მტკიცე საწარმოთა კლასტერი. ეს ნიშნავს, რომ კლასტერში არსებულმა ბიზნესმენებმა იციან, „რა აკეთონ“, მაგრამ ყოველთვის არ იციან, „კერძოდ, როგორ“ უნდა იმუშაონ ნაყოფიერად ერთად. ამ დახმარებას კლასტერი იღებს გარედან –

ან ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოებიდან, ან მსხვილი ბიზნესიდან.

არსებობს აშკარა და გამოუაშკარავებელი კლასტერები. პირველ შემთხვევაში მცირე საწარმოთა კლასტერი წარმოადგენს დოკუმენტურად გაფორმებულ სტრუქტურას, ე.ი. რეგისტრირებულ კლასტერს. მეორე შემთხვევაში იგი იურიდიულად დამოუკიდებელი მცირე და საშუალო საწარმოების არაფორმალური ერთობლიობაა, ე.ი. გამოუაშკარავებელი კლასტერი. თუმცა როგორც პირველ, ისე მეორე შემთხვევაში კლასტერი იურიდიულად დამოუკიდებელი იმ საწარმოების ერთობლიობაა, რომელნიც პრაქტიკულად არ ფლობენ საბაზრო ძალაუფლებას; ესაა საწარმოები, რომლებიც ეწევიან შეთანხმებულ და კოორდინირებულ ბიზნესს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, კლასტერის მონაწილეების აქტივების საკუთრებაზე კონტროლის უქონლობისას ყალიბდება და მკაცრადაც კონტროლდება საერთო აქტივების მართვა.

საწარმოთა აშკარა კლასტერები აგრეთვე იყოფა: **რეალურად** და **ცრულ**. რეალურს მიეკუთვნება საწარმოთა კლასტერები, რომელთაც შეუძლიათ რაციონალურად გამოიყენონ შეზღუდული რესურსები. კლასტერში შესვლა ხელს უწყობს რესურსების ალოკაციის ზრდას. ცრუ კლასტერები წარმოდგენილია ვრცელი მრავალფეროვნებით. ზოგჯერ კლასტერებს მიაკუთვნებენ მცირე საწარმოებს, რომლებიც მუშაობს ბაზარზე დომინირებულ ფირმასთან. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს საწარმოთა ჯგუფთან, რომელიც იმყოფება დომინირებული ფირმის ეგრეთ წოდებული „ფასიანი ქოლგის“ ქვეშ, მაგრამ არავითარ შემთხვევაში მცირე საწარმოების კლასტერთან. ასეთი წარმონაქმნები დომინირებული ფირმის საბაზრო ძალაუფლების გამცილებლებია და არ შეესაბამება საწარმოთა კლასტერების ეკონომიკურ ბუნებას.

იმის მიხედვით, განაცხადა თუ არა თავის თავზე საწარმოთა კლასტერმა საკანონმდებლო დონეზე, ჩვენ უნდა დავყოთ ისინი აშკარა და გამოუაშკარავებელ საწარმოთა კლასტერებად. საწარმოთა კლასტერები წარმოშობის ხასიათით შეიძლება იყოს სპონტანური ან მიზანმიმართულად შექმნილი. მეორეს ზოგჯერ უწოდებენ ხელოვნურად შექმნილ საწარმოთა კლასტერებს. აშკარა საწარმო-

თა კლასტერები აგრეთვე იყოფა რეალურად, ანუ ნამდვილად და ცრულ.

მაშ ასე, ვემყარებით რა მოყვანილ კლასიფიკაციას, შეიძლება განზოგადებულად გამოვყოთ აშკარა საწარმოთა კლასტერების კლასიფიკაციის შემდეგი კრიტერიუმები:

ჯერ ერთი, საწარმოთა კლასტერები შეიძლება განვასხვავოთ საქმიანობის შედეგებით: კლასტერები, რომლებიც აწარმოებს საქონელს, ანუ საწარმოთა სამრეწველო კლასტერები და კლასტერები, რომლებიც ეწევა მომსახურებას.

მეორე, საწარმოთა სამრეწველო კლასტერები შეიძლება დავყოთ ინდუსტრიულებად, რომლებიც აწარმოებს ტრადიციულ საქონელს და ინტელექტუალურებად, ანუ ინოვაციურებად, რომლებიც ისწრაფვიან შექმნან პრინციპულად ახალი გადანყვეტილება მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად.

მესამე, საწარმოთა ინდუსტრიული კლასტერები შეიძლება დაიყოს დარგობრივი ნიშნით – მომპოვებელ და გადამამუშავებელ კლასტერებად. დაყოფა შეიძლება დავიყვანოთ უფრო დეტალურ სახელწოდებებამდე დარგობრივი კუთვნილების მიხედვით.

მეოთხე, ინოვაციურ კლასტერებს აქვს გამოვლენის უფრო იშვიათი ფორმები (ეგზოტიკური) როგორც, მაგალითად, ისინი, ვინც წარმოდგენილია ბრაზილიაში ინოვაციური პოლიტიკის და ტექნოლოგიების საერთაშორისო კონფერენციაზე.

მეხუთე, ზომების მიხედვით საწარმოთა კლასტერები იყოფა მცირე, საშუალო და მსხვილებად, ამასთან ითვალისწინებენ ერთ ან რამდენიმე პარამეტრს.

მეექვსე, საწარმოთა კლასტერებს ბაზარზე ქცევის ტიპის მიხედვით ყოფენ დამცავებად და აგრესიულებად.

მეშვიდე, ასხვავებენ ჩვეულებრივ და დომინირებულ საწარმოთა კლასტერებს, ზოგჯერ კი – ლოკალურს, ეროვნულსა და გლობალურს.

საწარმოთა კლასტერში არის სიტუაცია, როდესაც არ არის კონტროლი კლასტერის მონაწილეთა აქტივების საკუთრებაზე, თუმცა ამ დროს მკაცრად კონტროლდება საერთო აქტივების მართვა. საწარმოთა კლასტერი შეიძლება განიხილებოდეს რო-

გორც რაღაც სამეურნეო რგოლი. თუკი შეინიშნება შიდა მოთხოვნის მკვეთრი ზრდა რეგიონში მცირე ბიზნესის საქმიანობის ხარჯზე, მაშინ სავსებით შესაძლებელია ვივარაუდოთ, რომ იზრდება სამეწარმეო აქტიურობა, შესაბამისად კი მალღდება სანარმოთა კლასტერის გაჩენის შესაძლებლობა.

მოსახლეობის თვითდასაქმების ზრდა რეგიონში და გადახდათა შემცირება დასაქმების უქონლობის გამო აგრეთვე არის იმის ერთ-ერთი ნიშანი, რომ ამ ადგილას გაჩნდა სანარმოთა კლასტერი. თუკი არსებობს გამოცდილების გადაცემის პრაქტიკა ერთი კომპანიიდან მცირე ბიზნესის სხვა წარმომადგენლებზე მნიშვნელოვანი ანაზღაურების გარეშე, იმ ფონზე, რომ კომპანიები კადრების მომზადებაზე მომსახურებას უწევს სხვა რეგიონებს მნიშვნელოვანი საფასურით, მაშინ ასეთი მოვლენა შეიძლება აიხსნას ბაზარზე სანარმოთა კლასტერის არსებობით.

ზოგჯერ მცირე სანარმოები ქმნის ფონდებს რისკების დასაზღვევად. თუკი გადახდა ფონდიდან მნიშვნელოვნად შემცირდა და მოქმედებს რისკების განაწილების სისტემა კომპანიათა გარკვეულ წრეს შორის, მაშინ ეს აგრეთვე შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ბაზარზე სანარმოთა კლასტერის გაჩენის შედეგი.

ლიტერატურა:

1. ე. ბარათაშვილი, ნ. ფარესაშვილი, თ. აბრალავა, ბიზნესის მართვის კლასტერული პოლიტიკა. თბილისი 2012
2. Бест М.Х. Новая конкуренция. Институты промышленного развития.-М.: ТЕИС, 2002.