

УДК 339.9

**Р.И. ХИКМАТОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент*

*Институт экономики управления и права (г. Казань)*

**А.А. ГАРАЕВ,**

*заместитель генерального директора по рынку стран СНГ*

*Say Polymers B. V., Istanbul Liaison Office, Turkey*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ**

*В статье проводится сравнительный анализ трех "центров" мирового кластерного развития. Рассматриваются зарубежные модели кластерного развития, делается вывод о применимости для России в наибольшей степени индийской модели организации промышленных кластеров, где они развиваются за счет привлечения крупных международных компаний через прямые иностранные инвестиции, а также финской модели, которая актуальна для части российских регионов, которые имеют выгодное экспортное расположение.*

Глобализация придала достаточно мощное ускорение процессу глубоких преобразований в экономике мира. Благодаря активному росту сферы высоких технологий мир стал более чем когда-либо взаимозависимым не только в экономических отношениях – торговле, инвестициях, финансах и организации производства в глобальных масштабах, – но и в социальных и политических взаимосвязях между организациями и частными лицами на всей планете.

Динамичность и беспощадность современного мира более всего отражается на тех странах, у которых отсутствуют либо недостаточно развиты эффективные механизмы устойчивого роста в сфере экономики и политики. Именно внутренняя политика государства остается важнейшим фактором, определяющим, какие преимущества получают страны от глобализации. На сегодняшний день, в условиях мирового финансового кризиса данный вопрос является наиболее актуальным.

Таким образом, своевременно рассмотреть одно из приоритетных направлений развития экономической политики, направленного на повышение конкурентоспособности государства, компаний, продукции, а именно опыт создания зарубежных отраслевых кластеров.

Собственно эффективная кластерная модель развития экономики способна устойчиво генерировать новинки технологий, ноу-хау, открытия, а также адаптироваться к разработанным в других странах новым процессам, технологиям, товарам.

В связи с повышением роли регионов и территорий в глобальном аспекте, кластеризация экономики охватила все континенты. Постепенно промышленные кластеры в США и странах Европы стали главным инструментом регионального и локального развития.

На сегодняшний день можно выделить три "центра" (региона) кластерного развития, а именно: Североамериканский, Западноевропейский и Азиатский регионы.

Подобная региональная типология кластерных систем в мире обусловлена такими факторами, как:

- обособленное развитие в течение длительного периода;
- достаточно устоявшаяся специфика в традициях развития экономики на основе кластерного подхода;
- различия в обеспеченности теми или иными стратегически важными природными ресурсами;

- различие отраслевых структур промышленности;
- разная емкость национальных (региональных) рынков;
- роль политического фактора в функционировании государства [1].

В различных странах мира можно выделить шесть моделей организации промышленных кластеров на основе институциональных особенностей. Каждая из них представляет собой определенное сочетание шести важнейших характеристик кластера: интернационализации, сте-

пени рыночных связей и конкуренции, развития малого бизнеса, инноваций, наличия фирм-лидеров, присутствия прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Так, например, в североамериканской модели (рис. 1) наиболее сильно выражена конкуренция между фирмами, а большинство взаимосвязей опосредуются рынком.

Финская модель организации промышленных кластеров (рис. 2) характеризуется тем, что кластер обладает высоким уровнем интернационализации бизнеса и инноваций.

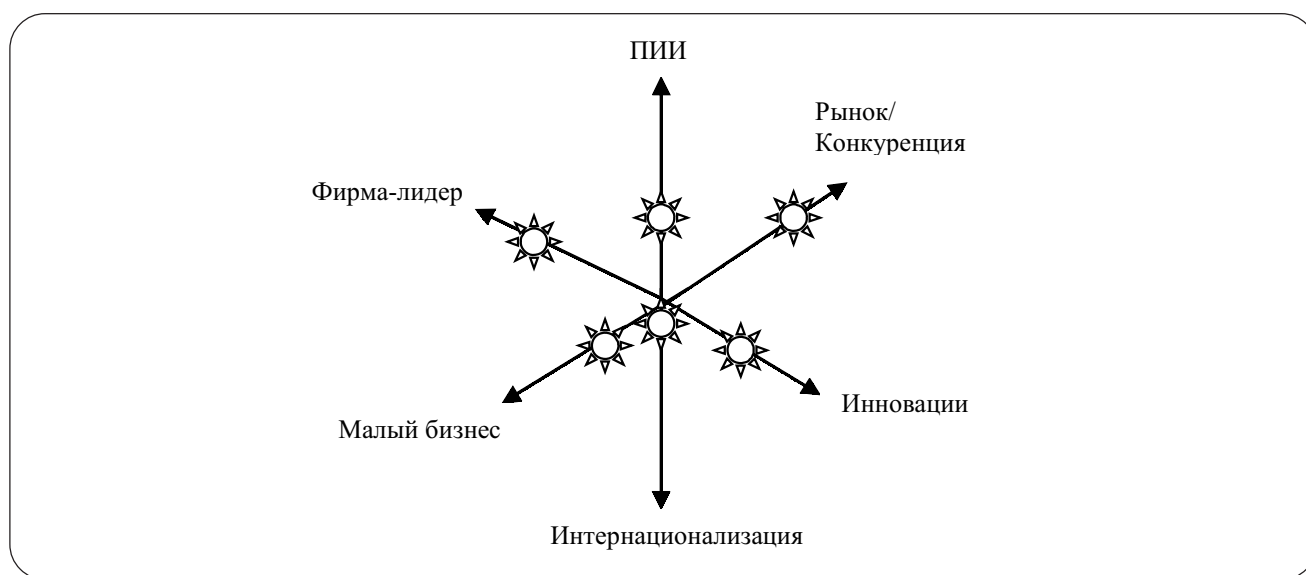


Рис. 1. Североамериканская модель

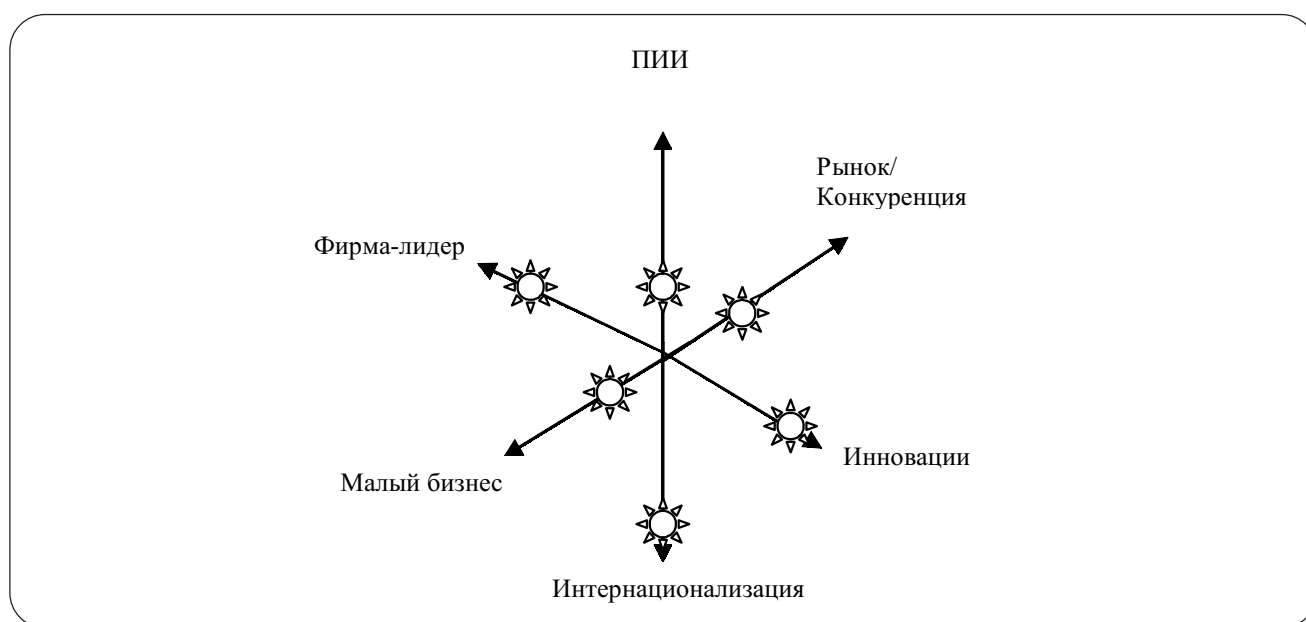


Рис. 2. Финская модель

Японская модель организации промышленных кластеров (рис. 3) выглядит следующим образом: в кластере существует фирма-лидер, которая обладает высоким масштабом производства и интегрирует большое количество поставщиков на различных стадиях технологической цепочки.

Основную роль в индийской модели организации промышленных кластеров (рис. 4) играют ПИИ, которые приносят инвестиции, современные технологии, обеспечивают выход на мировые рынки.

"Советская" модель (рис. 5) характеризуется тем, что рыночные отношения и конкуренция сведены к минимуму, производство сконцентрировано на крупных предприятиях [2].

Рассмотрим данные модели подробнее.

Для *Североамериканского региона* характерна исторически сложившаяся ориентация на политику "малого вмешательства федерального правительства в процесс кластерного развития".

Согласно оценкам экспертов, взаимодействие бизнеса и государства в США расценивается как соперническое, а не как партнерское.

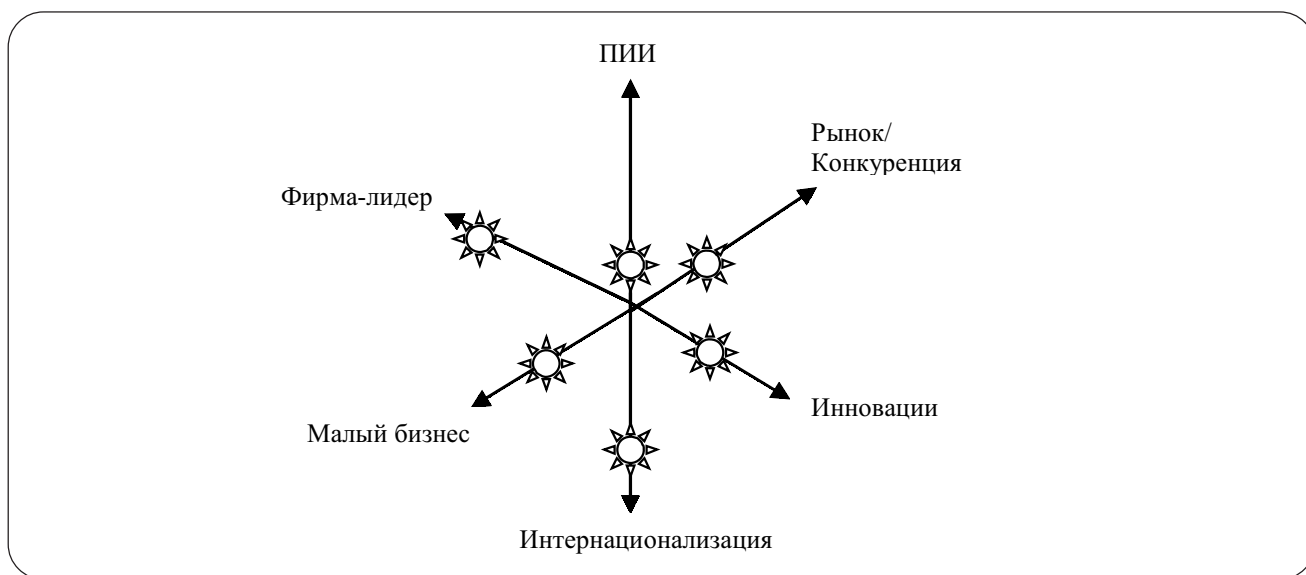


Рис. 3. Японская модель

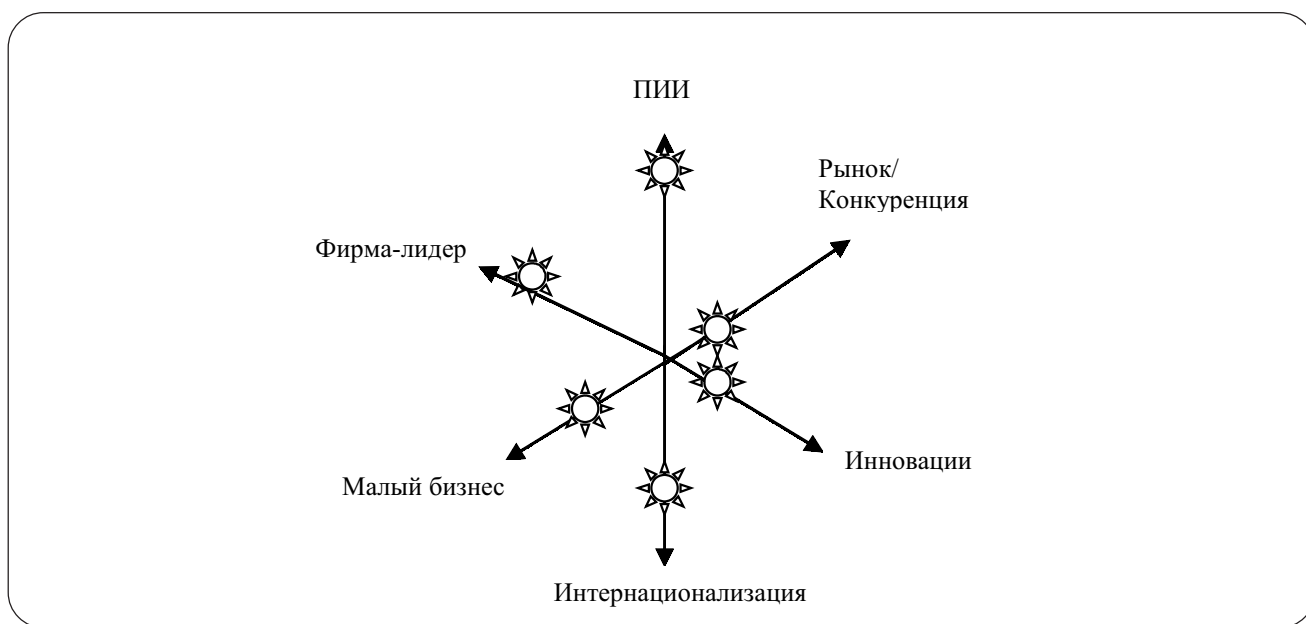


Рис. 4. Индийская модель

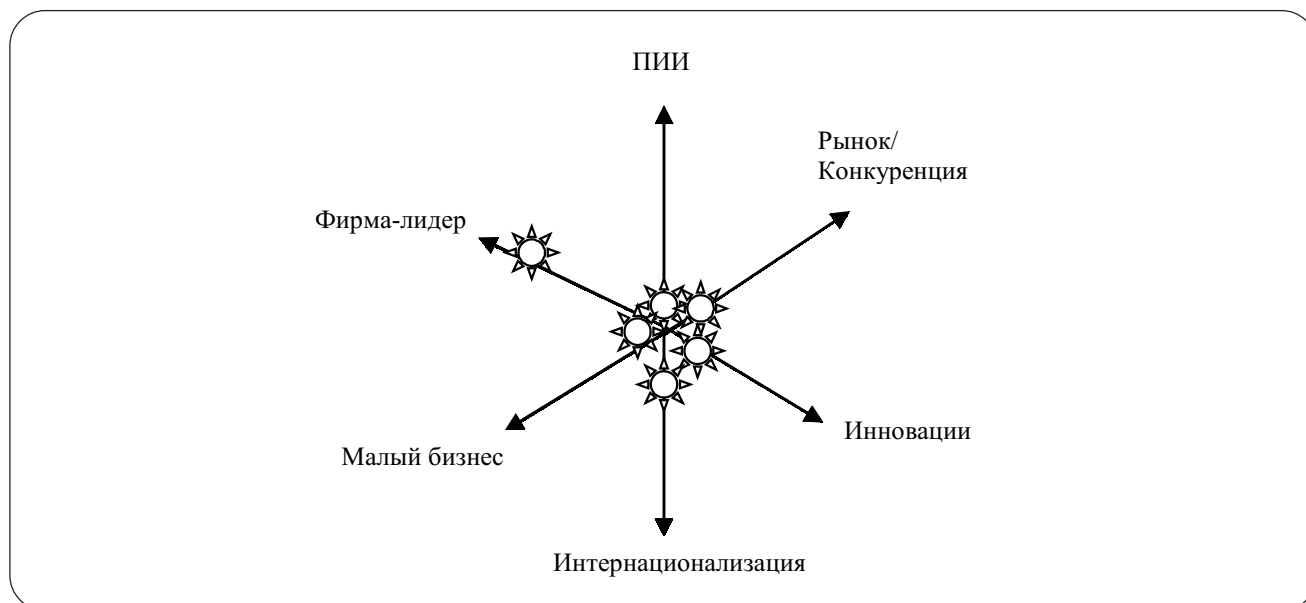


Рис. 5. «Советская» модель

Государственные структуры США не считают себя обязанными следить за успехом в бизнесе предпринимателей, если только это не ведет к стратегически опасным для экономики страны в целом ситуациям.

В то же время в США нет таких проблем, как в европейском и азиатском регионах, которыми должно было бы заниматься государство. Среди них – малая емкость национального рынка и ограничения на развитие сильно диверсифицированной отраслевой структуры промышленности и народного хозяйства в целом.

В целом, общей особенностью государственной политики стран Североамериканского региона в отношении развития промышленных кластеров является то, что официально она не формулируется и не оформляется в виде государственных документов, разрабатываемых структурами, ответственными за формулирование национальной экономической стратегии.

В то же время необходимо отметить, что ученые США раньше других начали изучать принципы развития региональных экономик на основе кластерного развития. Ярким примером кластера в США является "Силиконовая долина".

Аналитическую работу по инициированию создания кластеров ведут в основном научные центры и университеты. Первоначальный капитал выделяется штатом того или иного науч-

ного центра или университета, затем привлекаются средства частных компаний. Характерным для американских кластеров является то, что они участвуют в глобальной конкуренции. Приоритетами считаются инновационные подходы, а работа основана на принципах партнерства [1].

*Особенности североамериканской модели.* Особенность североамериканской модели заключается в наличии высокой конкуренции между компаниями одного уровня, что является основным фактором развития кластера. Конкуренция между компаниями кластера стимулирует инновации, нацеленные на повышение эффективности производственных процессов, системы менеджмента, сбыта и т.д. Также имеет место конкуренция на рынке труда за более высококвалифицированную и образованную рабочую силу. Рабочая сила является мобильной, и компании осуществляют переманивание кадров друг у друга.

Кроме того, высок уровень предпринимательской активности (работники покидают компании и создают свои собственные фирмы, осуществляющие деятельность в той же самой отрасли). В результате происходит копирование технологий своих конкурентов, которое для развития кластера имеет значение не меньшее, чем инновации. Это связано с тем, что циркуляция

опыта и идей между компаниями приводит к дальнейшим инновациям.

Для кластеров, состоящих из мелких и средних по размеру компаний, характерна вертикальная интеграция. Это опять же связано с усилением конкурентоспособности, вследствие сосредоточения всех этапов производственного процесса в руках одной компании и появления экономии от масштаба.

Американская модель предполагает различную структуру кластера. Это может быть "пирамида", в которой существует одна или несколько крупных фирм и широкая сеть поставщиков. Это может быть и простое скопление множества мелких фирм, в котором иерархия не выражена.

В табл. 1 представлены два типа структуры североамериканского кластера.

Американская модель применима в случае, если производственный процесс не предполагает налаживания тесных взаимосвязей между предприятиями. Главное в продукте – это его низкая себестоимость, которая достигается за счет конкуренции между поставщиками в кластере, а также за счет массового производства у головной фирмы.

Если какая-либо из отраслей представлена в более чем одном кластере, деятельность кластеров может пересекаться. Такая связь случается из-за общности технологий, навыков, постав-

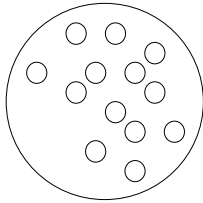
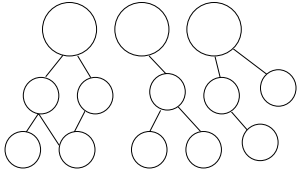
щиков и т.п. На рис. 6 схематически отображены отношения между 41 кластером; наплыв одного кластера на другой обозначает наличие наиболее тесных отношений. Регионы, участвующие в деятельности пересекающихся кластеров, могут способствовать созданию более благоприятных внешних факторов и обычно показывают более высокий экономический результат. Пересечение между кластерами также представляет собой последовательный путь к определению путей развития региональной и национальной экономики, поскольку позволяет переделить потенциал перехода обособленного кластера в кластеры связанных или схожих отраслей [3].

*Западноевропейский регион.* Причины, являющиеся объективными предпосылками для формирования принципов и задач политики в области развития и реализации кластерных инициатив в Западноевропейском регионе, следующие:

- достаточно малые размеры национальных рынков сбыта;
- ограниченность национальных природных ресурсов;
- определенная однобокость отраслевых структур промышленности.

Вышеуказанные причины нашли свое отражение в разработке активных методов вмеша-

Таблица 1

Компании, входящие в кластер	Связи между компаниями	Пример
Множество мелких и средних по размеру компаний		Кластер по производству пластмассы в Северо-Центральном Массачусетсе
Несколько крупных компаний и множество мелких и средних, являющихся поставщиками		Автомобильный кластер в Детройте

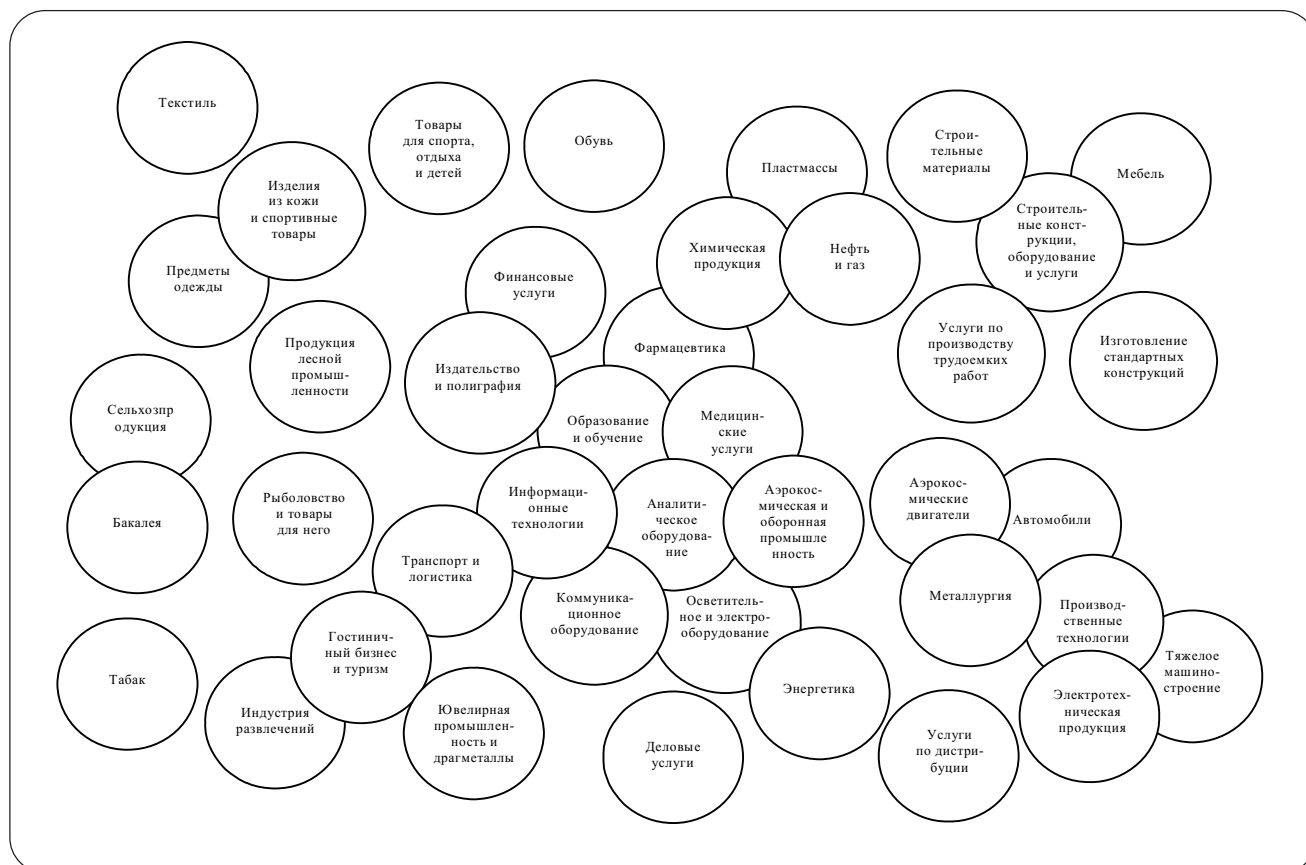


Рис. 6. Пересечение кластеров в американской экономике\*

\* Источник: Проект по составлению карт кластера, Институт стратегии и конкурентоспособности, Гарвардский университет.

тельства в экономическое развитие для решения структурных и иных проблем. В их числе зависимость от внешних поставок стратегических видов ресурсов, важность поощрения импорта при узости внутреннего рынка, разработка ряда кластерных инициатив в странах Европы и т. д.

Одним из наиболее успешных в мировой практике является европейский опыт по созданию кластеров. Следует отметить, что в Европейском Союзе уже в 1968 г. был создан Генеральный директорат по региональной политике ЕС, в 1975 г. – Европейский фонд регионального развития, в 1988 г. Европарламентом была принята Хартия регионализма, начал функционировать Совет региональных и местных сообществ.

Исторически сформированное позитивное отношение граждан к центральной власти обладает большей степенью влияния на разви-

тие экономики, чем, например, в США. Это является специфической чертой, отличающей Западноевропейский регион от Североамериканского, что нашло свое отражение в относительно большей степени делегирования функций хозяйственного значения центральным властям. Хотя проблема оптимального соотношения между властью и бизнесом, а также центральными и местными органами власти в Западной Европе, безусловно, постоянно имела место.

Характер взаимоотношений "государство – промышленный бизнес", на взгляд авторов, также следует рассматривать как отличительную особенность стран Западно-Европейского региона. Если в США они достаточно дистанцируются друг от друга, то в Западной Европе государство постоянно и довольно тесно взаимодействует с предпринимателями. Европейское

государство может создавать свой сильный промышленный или инфраструктурный (финансы, транспорт, связь) секторы, но не строит свою политику на внедрении в бизнес "по широкому фронту". Иначе говоря, для европейской модели характерен в большей мере активный диалог с бизнесом, но без широкого прямого проникновения в структуры крупных частных промышленных фирм, что отличает ее от азиатской модели отношений "государство – промышленный бизнес". Безусловно, предпосылкой для этого является авторитет государства среди европейских бизнесменов, восприятие государства как своего рода "опекуна промышленности". Можно считать, что Западноевропейский регион явился определенным "полигоном" для проверки новых идей в государственной экономической политике, основанной на кластерном подходе. Идея о "конкурентоспособной промышленной политике" появилась именно в Западноевропейском регионе.

Отмечая черты сходства проблем и методов проведения государственной экономической политики в Западноевропейском регионе, следует отметить особенно активную роль стран Северной Европы (Норвегия, Швеция, Финляндия), которые инициировали ряд кластерных проектов.

Для органов власти и предпринимательских структур субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Центрального и особенно Северо-Западного округов, несомненный интерес и практическую пользу будет иметь углубленное изучение опыта создания и функционирования кластеров конкурентоспособности в Финляндии.

Кластерный подход к управлению экономическими процессами в Финляндии впервые был использован для разработки промышленной политики страны в 1991-1993 гг., после чего стал исключительно популярным. В 1995 г. в Финляндии были опубликованы отчеты специального исследования по кластерной проблематике. Особенностью Финляндии является малая экономика, которая не имеет самостоятельного стабильного спроса на внутреннем рынке. Поэтому кластеры в Финляндии изначально ори-

ентировались на экспорт. Основной предпосылкой для создания кластеров в Финляндии являлись условия для факторов производства, главным образом, высококвалифицированная рабочая сила.

Экономика Финляндии в целом ориентирована на экспорт, то есть фирмам внутри кластера приходится конкурировать с другими крупными фирмами на мировом рынке. В связи с этим, кластеры в экономике не являются исключительно национальными. Внутри кластеров либо присутствуют связи с компаниями стран-соседей (например Швеция и другие страны Балтики), либо принимаются меры по поиску и осуществлению данных связей.

В связи с тем, что экономика Финляндии не располагает значительными запасами природных ресурсов, основным двигателем экономического роста экономики Финляндии и кластеризации является высокий уровень инноваций. Инновации осуществляются благодаря широко развитому образовательному сектору (что тоже является результатом эффективной государственной политики).

Для финской экономики характерна высокая степень кластеризации, то есть кластеризованы все ключевые отрасли, в которых создается основной объем добавленной стоимости. Также можно отметить высокую степень кооперации между кластерами: например, наиболее развитым кластером (основа экспорта экономики) является лесной (деревообрабатывающий) кластер, поддерживаемыми отраслями для него являются машиностроение и химическая промышленность, которые, в свою очередь, также кластеризованы.

Специалистами Института исследования экономики Финляндии были предложены 9 отраслей, на базе которых осуществлялись процедуры, связанные с процессом формирования кластеров. В числе этих отраслей оказались лесная промышленность, информатика и телекоммуникации, металлургия, энергетика, сфера бизнес-услуг, здравоохранение, машиностроение, пищевая отрасль и строительство. Все проанализированные кластеры были разбиты на три группы: категория "сильных клас-

теров", категория "устойчивых кластеров", категория "потенциальных кластеров". В первую категорию попали лесной и кластер информационных и телекоммуникационных технологий. Для кластеров этой категории характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и вспомогательных производств, высокая внутренняя конкуренция, инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций. Подтверждением высокой конкурентоспособности кластерных объединений служит тот факт, что, имея 0,5% мировых запасов лесных ресурсов, Финляндия обеспечивает более 10% мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25% мирового экспорта качественной бумаги. Доля Финляндии на рынках телекоммуникационной продукции также исключительно высока: около 30% рынка оборудования для мобильной связи и почти 40% рынка мобильных телефонов, что говорит об очень высоком уровне конкурентоспособности. Устойчивые кластеры, к которым отнесены энергетический, металлургический и машиностроительный, демонстрируют позитивную динамику становления всех кластерных элементов, однако они пока еще не достигли необходимого уровня развития для получения уверенных выгод от агломерации. Машиностроительный кластер представляет собой хороший пример взаимопроникновения кластеров. Основной его специализацией является производство оборудования для лесной промышленности, энергетики, металлургии и строительной отрасли. Но интенсивное развитие специализированного машиностроения привело к формированию самостоятельного кластера со множеством поставщиков, сервисных и инжиниринговых компаний, исследовательских и инновационных центров. Так, Финляндия – лидер в производстве оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности: удерживает 40% мирового рынка оборудования для производства целлюлозы и почти 30% рынка бумагодельного оборудования. Потенциальные кластеры – бизнес-услуги, здравоохранение – характеризуются неравномерным развитием структуры кластера. Латентные кластеры (пищевой и строительный) хотя и объединяют ряд довольно успешных компаний – Valio, Fazer, Skanska, Kone, но в целом далеки от полноценной кластерной структуры и процессы ее формирования происходят достаточно медленно.

Отдельно необходимо отметить показательный пример эффективно развитого кластера в Финляндии, центр которого находится в городе Оулу, где расположена компания Nokia, занимающая третье место в мире среди компаний данного вида. Ее расцвет начался в 1992 г., когда она распродала часть своих компаний и начала специализироваться на выпуске мобильных телефонов. Тогда она выпускала 50 млн комплектов в год, в 1999 г. объем продаж вырос в пять раз, а в 2002 г. достиг 1 млрд комплектов. Город Оулу расположен у Полярного круга и во все времена был известен как город рыбаков и оленеводов. В городе проживает 100 тыс. человек, 6 тыс. работают на Nokia. Компания, производя телекоммуникационное оборудование, как головная объединила вокруг себя 120 предприятий, специализирующихся в микроэлектронике и программном обеспечении. В связи с развитием микроэлектроники сформировалось второе направление – сектор медицинских технологий.

В настоящее время лесной, а также информационный и телекоммуникационный кластеры обеспечивают основной объем экспорта и формируют значительную часть ВВП страны, являясь важнейшими для экономики Финляндии. Эти успехи позволили Финляндии занять первое место в мире за последние 10 лет в рейтинге перспективной конкурентоспособности, обогнав США, Германию, Японию, Россию. Всего в данном исследовании участвовало 102 страны, а Россия заняла 70-е место.

Таким образом, финская модель в наибольшей степени применима для небольших компактных стран, относительно дефицитных по природным ресурсам. Экономика таких стран изначально ориентирована на экспорт, поддержку которому осуществляет мощный сектор на-

учных исследований и разработок, а также развитая система образования.

В целом в Западноевропейском регионе отмечается тенденция к международной интеграции процесса разработки региональных кластерных инициатив под эгидой Европейского Сообщества. Разработчики такой политики в странах Западной Европы, в отличие от "полисимейкеров" североамериканских стран, четко формулируют ее в программных документах, подлежащих одобрению в Европарламенте и законодательному оформлению. Они исходят из принципа, что общеевропейская промышленная политика ЕС должна обеспечить преобразование региональной промышленности в глобально конкурентоспособный, инновационный и эффективный индустриальный комплекс, основанный на кластерном развитии.

*Азиатский регион.* В Азиатском регионе сложился свой особый тип развития кластеров в экономике. В нем присутствуют черты и предпосылки, сближающие с Европейским регионом, но есть и чисто азиатские специфические особенности.

Исторически многие страны данного региона относятся к типу стран с длительной стагнацией политического и экономического развития, изолированности от мировых рынков, большой силой традиций восточных феодальных государственных образований.

К числу черт сходства Азиатского региона с Западноевропейским можно отнести активность государственного начала в отношении развития кластерных инициатив. Государственные органы в странах Азиатского региона считают своим долгом активно и целенаправленно вмешиваться в процессы, происходящие в экономике своих стран, стараясь защитить их от опасной конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей и помочь в экспансии на внешние рынки. Этот акцент можно считать определенной спецификой государственной экономической политики Азиатского региона, страны которого должны были особенно активно бороться за уже занятые "ниши" на мировых рынках, посредством интенсивного развития достаточно конкурентоспособных кластеров.

Опыт по эффективной реализации кластерных решений острова Хоккайдо в Японии заслуживает особого внимания. В этой стране в первой половине 1990-х гг. была создана Центральная организация по обеспечению устойчивого роста и стимулирования развития промышленных кластеров. В процессе эволюции определяется сфера повышения деловой активности, ведутся обсуждения, готовится проект, формируется рабочая группа, создается наблюдательный совет, подготавливается план развития проекта.

Основной чертой "*японской модели*" промышленного кластера является ведущая роль крупной компании, реализующей внутреннюю экономию от масштаба и находящуюся на передовом рубеже новых технологий. "Японская модель" в наиболее полной форме отражена в организации производства компании "Toyota Motor Co" (далее – ТМС).

Предпосылки создания автомобильного кластера в Японии:

- наличие предпринимательской идеи (на тот период в Японии не существовало собственного автомобильного бизнеса);
- наличие технологий в текстильной промышленности, средства от продажи которых сформировали начальный капитал;
- спрос на более дешевую продукцию со стороны США (Американско-Корейская война, 50-е годы), как следствие этого, поток инвестиций;
- активная государственная поддержка.

История ТМС представлена инновационными идеями в непосредственном машиностроении – например, создании экономичных автомобилей – во всех элементах производственной деятельности. Принципы организации бизнеса характеризуются методикой "кайдзен", что подразумевает постоянное преобразование и совершенствование всех направлений деятельности компании.

Структура взаимодействия в автомобильном кластере Японии выглядит следующим образом. Компания-лидер производит конечный продукт и создает спрос на компоненты. Это дает жизнь множеству небольших фирм-поставщиков. Поставщики головной компании орга-

низованы по принципу "пирамиды". Выделяется несколько уровней: поставщики 1-го уровня, 2-го уровня и т.д. Головная фирма непосредственно взаимодействует только с поставщиками первого уровня, количество которых ограничено (как правило, около 300). На втором уровне количество компаний увеличивается до 5000, на третьем уровне – до 20000.

Поставщики первого уровня компании Toyota образуют специальные неформальные объединения "Kyogyokukai". В рамках данной ассоциации содействия происходит координация действий при использовании общей производственной системы и при разработке новой продукции. Также ассоциации отстаивают интересы поставщиков перед головной компанией.

Таким образом, "японская модель" в наибольшей степени применима для производства технологически сложной продукции. Разработка продукта требует высоких постоянных издержек, которые могут окупиться только при высоком объеме продаж фирмы. Процесс производства характеризуется большим количеством связей в рамках технологической цепочки. Головная фирма замыкает цепочку и осуществляет "интеграцию" всех отдельных производителей.

Кластерное развитие во многом характерно для промышленно развитых стран. На сегодняшний день кластерное развитие начинает появляться и в развивающихся странах, например в Индии, активно участвующей в мировой конкуренции благодаря своим инновациям, являясь поставщиком продукции на экспорт.

Общая характеристика *индийской кластерной модели*. Индийская модель имеет много общего с японской: кластер имеет форму пирамиды. Вершиной этой пирамиды может быть одна (автомобильный кластер в NCR) либо несколько (фармацевтический кластер в Indore) компаний. Индийская модель применима к экономике, изначально не обладающей ни технологиями, ни опытом ведения деятельности на мировом рынке, ни капиталом, для осуществления первоначальных инвестиций, однако имеющей значительный запас дешевых и легко доступных ресурсов (относительно дешевая

рабочая сила, производственные и природные ресурсы). В Индийской модели первоначальное развитие кластеров происходило исключительно за счет прямых зарубежных инвестиций и активной государственной поддержки. В Индии не доставало собственного капитала для создания и развития мощных компаний-лидеров в производственной цепочке. Однако данная страна обладала достаточно высокой инвестиционной привлекательностью за счет дешевых производственных ресурсов. Одной из особенностей являлось наличие и высоко- и низкоквалифицированной рабочей силы.

Таким образом, в Индии кластеры первоначально стали развиваться на основе иностранных компаний, которые при активной поддержке государства становились основным звеном в производственной цепи. Они занимались наиболее высокотехнологичным производством, в то время как маленькие индийские компании являлись поставщиками сырья (промежуточного продукта) для них. Одним из факторов, привлекающих ПИИ, являлось хорошее знание коренным населением английского языка. В Индийской модели ключевую роль играет государство. В связи с отсутствием в стране высоко развитого производственного сектора государство создало все условия для его активного развития.

Политика государства, направленная на формирование кластеров в регионе, характеризуется следующими факторами:

- жесткие ограничения на импорт со стороны федеральных властей;
- создание технопарков;
- лоббирование интересов производственного сектора в правительстве;
- установление высоких пошлин между регионами (что приводило к концентрации всех производителей одной отрасли в одном регионе);
- участие государства в собственном капитале компаний (так, например, компания MUL (основное предприятие в кластере NCR) была совместным предприятием Индийского правительства и компании Suzuki);
- создание школ и технических колледжей;

- упрощение процесса ведения бизнеса в производственных районах (политика "быстрого лицензирования" в фармацевтическом кластере Indore) и повышение, тем самым, инвестиционной привлекательности регионов;

- развитие инфраструктуры, благодаря которой осуществляется быстрое сообщение между регионами.

Для сравнения отметим, что "советская" модель кластерной политики через территориально-производственные комплексы (ТПК) была применима в сырьевых отраслях в регионах с низкой плотностью населения и слабым развитием обрабатывающей промышленности. Особенности ТКП являлись:

- ТКП – планомерно формируемая совокупность устойчиво взаимосвязанных и взаимообусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства, которые созданы для совместного решения одной или нескольких народнохозяйственных проблем определенного ранга;

- ТКП выделяются размерами производства и четкой специализацией в масштабе страны и своего экономического района;

- ТКП сконцентрированы на ограниченной, обязательно компактной, территории, обладающей необходимым набором и размерами ресурсов;

- ТКП используют местные и полученные извне ресурсы;

- ТКП имеют единую производственную и социальную инфраструктуру.

Анализ зарубежной практики кластеризации показывает, что выбор подобной стратегической линии развития отражает собой реальное воплощение объективной тенденции интеграции. Основу кластерных стратегий составляет организация кластеров, сформированных из предприятий, выполняющих разные функции, но объединенных одним технологическим процессом. Инновационные кластеры характерны в основном для промышленно развитых стран: США, Канады, Италии, Германии, Австрии и т.д. Но они начинают появляться и в развивающихся: в Индии и Бразилии, например. Современные мотивы в созда-

нии зарубежных кластерных объединений сводятся к следующему: желанию повысить уровень территориальной экономики; развитию отраслей высоких технологий; повышению экономической активности; поддержанию экспорта; подготовке специалистов высокой квалификации. Структуры, формирующие кластерную стратегию, стремятся комбинировать действующие системы с новыми подходами к проведению маркетинга региона, развитию различных видов бизнеса, созданию условий по привлечению инвестиций. Обобщая результаты кластерных стратегий за рубежом, можно сказать, что они дали значительный импульс развитию регионам тех стран, которые их применили. Рассмотренный опыт подтверждает, что современное производство высоких технологий может базироваться только на процессах интеграции: горизонтальной, региональной, вертикальной. Прогресс создается ныне не разрозненными предприятиями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями. Этот опыт особенно актуален для субъектов РФ, для которых превращение в технологические центры видится объективной и настоятельной необходимостью.

В настоящее время экономика России обладает наследственностью в виде советской модели организации промышленности – территориальных производственных комплексов. Эта модель нуждается в модификации для соответствия рыночной экономике и вызовам глобализации.

- Для России в наибольшей степени применима индийская модель организации промышленных кластеров. В соответствии с этой моделью кластеры развиваются за счет привлечения крупных международных компаний через прямые иностранные инвестиции. Прямые зарубежные инвестиции необходимы для освоения передовых технологий и выхода на мировые рынки.

- Финская модель актуальна только для части российских регионов, которые имеют выгодное экспортное расположение (Центр, Юг, Северо-запад России). Для других, в частности, для Свердловской области, финская модель приме-

нима в рамках использования потенциала системы науки и образования для создания инновационной продукции.

- Японская модель имеет много общего с финской моделью. Россия может успешно использовать японский опыт фирм-лидеров и частично-государственного регулирования экономических процессов. Очень важно, чтобы каждый кластер в регионе имел фирму-лидера, которая бы являлась основным инициатором развития, а также несла бы ответственность за эффективность выбранной стратегии.

- Североамериканская модель обладает самой низкой степенью применимости в России, так как ее эффективность существенно зависит от степени развития рыночных институтов и конкуренции. Переходный характер экономики России не позволяет рассчитывать на выполнение этих предпосылок.

#### Список литературы

1. Намазбеков М. Кластерное развитие в условиях глобализации: опыт зарубежных стран. – URL: <http://www.kisi.kz/img/docs/1065.pdf>
2. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта. Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ, сер. "Аналитические доклады". – 2008. – № 2. – URL: [http://www.econ.usu.ru/ace\\_documents/patterns/CRES-ED-USU-Industrial-Clusters.pdf](http://www.econ.usu.ru/ace_documents/patterns/CRES-ED-USU-Industrial-Clusters.pdf)
3. Портер М., Кетельс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. – URL: [http://www.csr.ru/news/original\\_1324.stm](http://www.csr.ru/news/original_1324.stm)
4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации. Разработаны Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации совместно с Комитетом Совета Федерации по делам Севера и малочисленных народов, Центром экономики Севера и Арктики, Государственным Университетом "Высшая школа экономики". – URL: <http://www.council.gov.ru/files/journals/number/20081126141715.pdf>

*В редакцию материал поступил 05.02.09.*

---

*Ключевые слова:* кластер, кластерное развитие, кластеризация, западноевропейская модель, азиатская модель, североамериканская модель, инвестиции, регион, экономическая политика.

---