

УДК 330.1:332.12

Т.Ф. БАРЕЕВ,

аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

КЛАССИФИКАЦИЯ КЛАСТЕРОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье кластер рассматривается как инструмент анализа экономики; выявляется необходимость классификации кластеров. Наряду с распространенными способами классификации изучены подходы М. Портера, А. Маркусен, С. Розенфельда, Л. Маркова. Обобщены недостатки представленных подходов.

Ключевые слова: кластер; классификация; модернизация; Портер; Маркусен.

В условиях перехода экономики России на инновационный путь развития актуальной становится задача поиска эффективных организационно-экономических форм, обеспечивающих внедрение научно-технических разработок, создание условий модернизации промышленности и ускоренного развития экономики в целом. По нашему мнению, такой организационно-экономической формой может стать кластер.

Экономист М. Портер, активно развивающий теорию кластеров, дает следующее определение: «Кластер, или промышленная группа – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и дополняющих друг друга» [1, с. 258]. В кластеры включают производителей продуктов; организации, оказывающие услуги; поставщиков; университеты и организации повышения квалификации; государство; агентства, устанавливающие стандарты; и прочих участников, деятельность которых направлена на производство определенной линейки продуктов. Кластер как термин экономики дает дополнительный инструмент для понимания процессов, происходящих в экономике, основной отличительной чертой которого является его территориальная ограниченность. Выявление существующих и потенциальных кластеров в системе действующей отраслевой структуры экономики позволяет выявить потенциал развития региона и страны в целом.

Определение не устанавливает четкие границы кластера, например, по занимаемой территории, по количеству участников, отраслей в ней участвующих, по кооперативным связям внутри

кластера. Возникает ситуация, когда различные организационно-экономические образования, которые подходят под определение кластера, имеют отличительные признаки. Одни кластеры более эффективны, другие – более устойчивы, третьи имеют свой путь развития. Эти и другие отличия нуждаются в исследовании. Таким образом, появляется необходимость их классифицировать. Рассмотрим наиболее интересные, на наш взгляд, подходы к классификации.

Во-первых, кластеры можно классифицировать в зависимости от отраслевого типа производимого продукта или оказываемых услуг. Кластеры в этом случае делятся на деревообрабатывающие, финансовые, туристические, фармацевтические и т.п. Кластеры могут носить названия целых отраслей народного хозяйства, а также могут специализироваться на определенных, узких сегментах, например, на производстве спортивной одежды высокого качества, производстве мебели или инструментов для гольфа.

М. Портер отмечает, что для образования некоторых кластеров необходимы «в стране условия для создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции» [1, с. 220]. Например, для производства модной одежды, мебели, обуви Италии характерно быстрое изменение рынка и, следовательно, быстрое изменение самого производства, маркетинговой политики. В противоположность этому немецкие производители специализируются на отраслях, требующих технических навыков. Им свойственна строгая иерархия управления. Таким образом, кластеры можно классифицировать в зависимости от внутренней конкуренции и методов управления, используемых большинством участников.

Другим важным фактором развития кластеров является «характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг» [1, с. 220]. Например, внимание населения Дании к экологии в сочетании с высокими ценами на энергоносители привело к созданию производства ветряных генераторов.

Другие кластеры образуются в местах *наличия природных, трудовых ресурсов*. Для образования высокотехнологичных кластеров необходимо наличие высококвалифицированной рабочей силы, высших учебных заведений, НИИ и т.п. Для развития производства обрабатывающего оборудования необходимо наличие природных ресурсов.

Итак, в зависимости от факторов развития, кластеры делятся на ориентированные на спрос, расположенные в месте наличия трудовых ресурсов и расположение которых, в первую очередь, определяется природными факторами.

С. Розенфельд предложил другую, в отличие от М. Портера, классификацию кластеров [2]:

Работающие кластеры, которые образовались давно, набрали достаточную критическую массу для того, чтобы быть конкурентоспособными на рынке, производить своевременное обновление производства, вовремя реагировать на изменение спроса. Такие структуры производят больше, чем каждый элемент в отдельности.

Латентные кластеры, обладающие возможностями, которые до конца не реализованы. В отличие от потенциальных кластеров, у латентных больше шансов перерасти в работающий кластер, условия для этого есть, но должно пройти время до полного развития.

Потенциальные кластеры имеют некоторые черты кластеров, которые с течением времени и при определенных условиях могут привести к формированию полноценных кластеров.

Л. Марков дополняет классификацию С. Розенфельда агломерацией и трансформацией [3]. Агломерация предшествует потенциальным кластерам, характеризуется существованием нескольких компаний и другими институтами. Трансформация – изменение зрелого кластера при изменении экономических реалий. Это способ выжить в изменяющихся условиях.

С. Соколенко использует следующие термины для классификации кластеров [4, с. 166]:

- конкурентные кластеры;
- стратегические – небольшие, но жизненно важные для конкретных регионов;
- возникающие – с высокими темпами роста;
- потенциальные – с высоким уровнем компетенции, которая может быть использована для экономического развития;
- зрелые – с низким уровнем трудоустройства или его отсутствием;
- стабилизирующие – повышенный уровень диверсификации экономики.

Другая классификация связана с распределением кластеров по степени их развития. Выделяют 3 стадии: *эмбриональная, развивающаяся и зрелая*. За основу в данной типологии взят потенциал роста.

Эмбриональная стадия предполагает большой потенциал роста. Развивающаяся стадия характеризуется ограниченным потенциалом роста. На зрелой стадии развитие кластера затруднительно [5, с. 6]. Это является верным, на наш взгляд, в рамках имеющихся структурных элементов, которые могут создать новые технологические цепочки и выйти на другие отраслевые группы, которые позволят создать новый потенциал экономического роста.

Объединяя подходы к классификации кластеров С. Розенфельда, Л. Маркова, С. Соколенко, можно предложить классификацию в зависимости от степени развития кластеров:

- агломерация, которая представляет собой начальную ступень развития кластера;
- потенциальные кластеры, которые при наличии определенных условий могут перерасти в полноценный кластер;
- развивающийся кластер, не достигший пика своего развития;
- зрелый кластер, дальнейшее развитие которого затруднительно;
- трансформирующийся или изменяющийся кластер при адаптации к новым условиям хозяйствования.

Особое внимание хотелось бы уделить классификации кластеров в зависимости от внутренней структуры, разработанной А. Маркусен [6]. В ее работах хоть прямо и не используется понятие кластер, по нашему мнению, доказывается, что кроме маршалианского (или итальянского) типа кластеров, который выявлен и хорошо изучен

учеными-экономистами, существуют еще 4 типа. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Первый тип кластеров – *итальянский кластер* – ограниченное территориально, значительное по размерам, ориентированное на торговлю образование, которое характеризуется узкой специализацией либо в сырьевой области, либо в производстве, либо в сфере услуг (например, производство мебели или керамической продукции в Италии, обладающее большим количеством производителей, специализированных институтов, сконцентрированных на небольшой территории).

Второй тип кластеров – *«колесо и спицы»*, состоящий из одной или нескольких основных фирм в 1 или нескольких отраслях и множества мелких и средних обслуживающих фирм. Сюда можно отнести таких крупных производителей, как Boeing в штате Сизтл (США) или Toyota, Toyota City (Япония) с большим количеством поставщиков и сервисных компаний.

Третий тип кластеров – *сателлитный*, характеризующийся большим количеством дополнительных подразделений транснациональных компаний. Эти структуры могут состоять из высокотехнологичных подразделений или подразделений, образованных в связи с более низкими налогами и затратами на трудовые ресурсы, либо по другим причинам. Примеров таких структур много по всему миру, начиная от Research Triangle Park (исследовательский треугольник), Северная Каролина (США), состоящей из независимых исследовательских центров крупных транснациональных компаний, до провинции Куми, Южная Корея (основная специализация – производство текстильной продукции).

Четвертый тип характеризуется тем, что *базовым внутренним участником является государство*. Государство в данном случае может выступать в роли закупщика военной техники, основного исследовательского института общества и т.п. Пример в Бразилии – Кампинас, крупные государственные образовательные учреждения которого способствовали росту прилегающих к городу территорий. Другой пример – город Сан-Хосе-дос-Кампус (Бразилия) в котором располагается принадлежащий правительству аэрокосмический комплекс.

Таким образом, А. Маркусен в дополнение к итальянскому вводит 4 типа кластеров, причем

итальянский тип взят за основу, а другие являются его модификациями. «Колесо и спицы» отличаются от итальянского типа большей централизацией. Сателлитный отличается тем, что участниками являются отдельно расположенные структурные подразделения крупных компаний.

Мы считаем, что, по сравнению с этими двумя моделями, итальянская в большей степени способствует инновациям и ведет к самоусилению кластера. Инновационная активность и развитие четвертого типа кластеров во многом зависит от политики государства в отношении кластера.

Также кластеры делятся по глубине связей. Критерием деления является количество устойчивых связей между участниками кластеров [5, с. 6].

В зависимости от динамики трудовой занятости выделяются: *растущие, убывающие и стабильные кластеры*. К стабильным относятся кластеры с динамикой занятости от -10 до +10% [5, с. 6].

По масштабам деятельности кластеры подразделяются на *международные, национальные и региональные*. Региональные кластеры характеризуются конкурентоспособностью среди ближайших регионов, национальные – конкурентоспособностью в рамках одной страны, международные – во всем мире.

По способу появления экономисты В. Третьяк, Ю. Владимиров делят кластеры на *появившиеся спонтанно и созданные осознанно, искусственно* [7, с. 1]. Также ученые выделяют *явные и невыявленные кластеры*. В первом случае речь идет об оформленном документально, зарегистрированном кластере. Явные, в свою очередь, делятся на реальные и ложные кластеры. К реальным относятся промышленные группы, оптимально использующие ресурсы [7, с. 2–3].

Кроме вышеуказанных критериев классификации, существует множество других, например, такие оценочные показатели, как:

- возможности по исследованию и развитию, мастерство рабочей силы;
- развитие трудового потенциала;
- близость поставщиков;
- наличие капитала;
- доступ к специализированным услугам;
- отношения с поставщиками оборудования;
- ассоциирующиеся структуры;
- интенсивность формирования сетей;

- предпринимательская энергия;
- инновации и обучение;
- коллективное видение и руководство [8].

Следует, на наш взгляд, также остановиться на недостатках описанных способов классификации:

– нет четких территориальных границ кластеров;

– сложно определить глубину кластера, т.е. какие отрасли следует относить к кластерам, а какие нет;

– незрелые стадии развития тяжело распознать, так как не очевидно, что группа фирм в конечном итоге сформируется в кластер;

– отсутствует определенная теория эволюционного развития кластера.

Итак, мы рассмотрели кластеры с точки зрения выбора месторасположения (М. Портер), типа системы управления принятой среди участников кластера, структуры (взгляд А. Маркусен), с точки зрения стадий развития (эмбриональная, развивающаяся, зрелая), изучили типологию кластеров С. Розенфельда, Л. Маркова. Кластеры могут охватывать отрасли целиком или небольшой сегмент отрасли. По масштабам деятельности кластеры бывают международные, национальные, региональные и могут отличаться участием в них государства, по тесноте связей между фирмами.

По нашему мнению, при изучении кластеров самыми важными критериями классификации являются:

– отраслевая принадлежность (деревообрабатывающие, финансовые, туристические, фармацевтические);

– факторы развития (ориентированные на спрос, расположенные в месте наличия трудовых ресурсов и расположение которых, в первую очередь, определяется природными факторами);

– стадия развития кластера;

– внутренняя структура кластера;

- способ появления кластера;
- масштабы деятельности кластера.

Следует отметить, что классификация кластеров является очень важным с точки зрения формирования экономической политики в отношении каждой конкретной промышленной группы. От типа кластера, например, зависит на каком уровне должно приниматься решение об экономической политике (например, национальные и международные кластеры должны рассматриваться на уровне не ниже государственного), какие инструменты воздействия должны применяться, какое количество ресурсов должно быть затрачено на «строительство» кластера, какие организации могут быть задействованы при реализации кластерной политики.

Список литературы

1. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
2. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. – 1997. – № 1, 5. – P. 3–23.
3. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты. – URL: www.econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/МарковЛС.doc
4. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. – Киев: Логос, 2002. – 645 с.
5. Business clusters in the UK – a first assessment. A report for the Department of Trade and Industry by a consortium led by Trends Business Research. Vol.3. Technical annexes. 2001. – URL:http://www.dpt.gov.tr/bgyu/abbp/italya/docs/6.Toolbox/13.Supporting_documents/1.Cluster_methodologies_casoni/3.Learning_materials/1.Business_clusters_UK.pdf
6. Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography. – 1996. – Vol 72, Issue 3. – P. 293–313.
7. Третьяк Владимир Петрович, Владимиров Юрий Львович. О классификациях кластеров предприятий. – URL: <http://www.riep.ru/lib/getfile.php?t=p&n=05000146>
8. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Экономика региона. – 2007. – № 18. – Ч. 2 (декабрь).

В редакцию материал поступил 29.09.11

Информация об авторе

Бареев Тимур Фаридович, аспирант кафедры экономической методологии и истории Института управления и территориального развития, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Адрес: 420008, Казань ул. Кремлевская, 18, тел.: (843)231-54-15

E-mail: chicoco@mail.ru

T.F. BAREYEV,

Post-graduate student

Kazan (Volga) Federal University

CLASSIFICATION OF CLUSTERS IN THE MODERN ECONOMIC THEORY

«Cluster» is viewed in the article as an instrument of economic analysis; the necessity to classify clusters is shown. Alongside with the popular ways of classification, the author views the approaches by M. Porter, A. Markusen, S. Rosenfeld, L. Markov. The drawbacks of the presented approaches are summarized.

Key words: cluster; classification; modernization; Porter; Markusen.

References

1. Porter M. *Konkurentsya* (Competition). Moscow: Vil'yams, 2005, 608 p.
2. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development, *European Planning Studies*, 1997, No. 1, 5, pp. 3–23.
3. www.econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/MarkovLS.doc
4. Sokolenko S.I. *Proizvodstvennye sistemy globalizatsii: Seti. Al'yansy. Partnerstva. Klasteri* (Production systems of globalization: Networks. Alliances. Partnerships. Clusters). Kiev: Logos, 2002, 645 p.
5. http://www.dpt.gov.tr/bgyu/abpp/italya/docs/6.Toolbox/13.Supporting_documents/1.Cluster_methodologies_casoni/3.Learning_materials/1.Business_clusters_UK.pdf
6. Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts, *Economic Geography*, 1996, Vol. 72, Issue 3, pp. 293–313.
7. <http://www.riep.ru/lib/getfile.php?t=p&n=05000146>
8. Rudneva P.S. Opyt sozdaniya strukturnykh klasterov v razvitykh stranakh (Experience of creating structure clusters in developed countries), *Ekonomika regiona*, 2007, No. 18 (December).

Information about the author

Bareyev Timur Faridovich, Post-graduate student of the Chair of Economics of Kazan (Volga) Federal University
Address: 18 Kremlyovskaya Str., 420008 Kazan, tel.: (843)231-54-15
E-mail: chicoco@mail.ru
