

**КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ***Е. В. Куркудинова, И. В. Авадаева*

В условиях глобализации и усиливающейся международной конкуренции во многих странах, в том числе и в России, повышение конкурентоспособности становится одним из приоритетных направлений. Регионы России по уровню социально-экономического развития неодинаковы, что свидетельствует об их различном вкладе в достижение высокого уровня развития страны. Главной причиной этому является использование различных конкурентных преимуществ. В связи с этим каждый субъект Российской Федерации может быть конкурентоспособным только в тех направлениях своего развития, где имеется необходимый экономический потенциал. При этом создание конкурентоспособных кластеров является одним из эффективных способов реализации своего экономического потенциала. На сегодняшний день данная проблема является одной из наиболее актуальных, поскольку анализ мировой практики показывает довольно высокую степень развития как передовых, так и развивающихся стран на основе формирования региональных кластеров. Правительство России также в качестве основного инструмента управления региональным развитием определило кластерный подход.

Несомненное влияние на появление и развитие теории кластеров оказали труды исследователей, работавших в различных областях экономической науки. Так, можно выделить теории размещения производства Й. Тюнена, В. Лаундхарда, А. Вебера, А. Леша и теории региональной специализации А. Смита, Д. Риккардо, Э. Хекшера и Б. Олина, которые уделяли большое внимание изучению факторов, объясняющих агломерацию разных секторов экономики в определенных областях, исследованию взаимосвязей между географической агломерацией и экономией от масштаба, специализации различных территорий на тех или иных видах и этапах производственной деятельности.

Развитие кластеров уходит своими корнями к работам А. Маршалла, посвященным изучению промышленных районов Англии XIX в. (см., например: [Маршалл 1993]). Он выделил три причины, по которым группы фирм определенной отрасли, расположенных рядом друг с другом, будут более производительными, нежели если бы они находились на том или ином расстоянии. Эти причины объединены в Маршаллианское триединство: рынок для квалифицированного труда, специализация поставщиков и обмен идеями.

Прежде всего, А. Маршалл указал на основное преимущество, появляющееся вследствие концентрации аналогичных фирм на определенной территории, — на возникновение развитого рынка для квалифицированной рабочей силы, в которой они нуждаются. Ученый считал, что работникам выгодно находиться там, где существует большой выбор работодателей. Это минимизирует риски, которые могут появиться в случае сокращения производства, увольнения, банкротства фирмы, а также создает дополнительные возможности для продвижения, что особенно важно для высокоспециализированной рабочей силы («...на всех стадиях экономического развития, за исключением самих ранних, локализованное производство извлекает большую выгоду из того факта, что оно создает постоянный рынок для квалифицированного труда. Предприниматели стремятся обращаться повсюду, где они могут рассчитывать на широкий выбор рабочих той специальности, какая им требуется, тогда как рабочие, подыскивающие работу, естественно, направляются туда, где, следовательно, можно надеяться найти рынок с высоким спросом на данный вид труда. Владелец изолированной фабрики, даже располагающий доступом к изобильному рынку неквалифицированного труда, часто испытывает большие трудности из-за нехватки квалифицированных рабочих какой-либо особой специальности; в

свою очередь и квалифицированному рабочему, выброшенному с такой фабрики, также нелегко найти себе работу» [Маршалл 1993: 352]).

Позднее некоторые исследователи стали отмечать, что формирование рынка для квалифицированного труда само по себе является формой кластеризации: представители одних и тех же профессий стремятся концентрироваться или кластеризоваться в определенных метрополиях.

Главный вклад А. Маршалла состоит в том, что он выявил синергетический эффект близкорасположенных предприятий, достигаемый за счет таких факторов, как беспрепятственный доступ к поставщикам, обмен знаниями и опытом, инновациями между предприятиями, а также наличие квалифицированных трудовых кадров, «выращенных» и обладающих знаниями специфики отрасли.

В начале 1980-х гг. интерес к концепциям промышленных районов А. Маршалла был возрожден группой итальянских экономистов во главе с Дж. Бекаттини, которые исследовали особенности развития итальянских промышленных округов¹ в «Третьей» Италии [Brusco 1982: 168]. Основной особенностью индустриальных районов является наличие закрытых социально-экономических отношений между организациями и предпринимателями, развивающимися совместно с адаптацией малых и средних независимых организаций, которые специализируются на одной стадии производственного процесса или на определенных конечных продуктах. Взаимоотношения между организациями в большинстве случаев строятся на кооперации и взаимных интересах, поэтому основные сети характеризуют индустриальные районы (социально-экономические и институциональные).

В середине XX в. взаимосвязанность регионального пространства, экономических агентов и инноваций получила освещение в работе Ф. Перру «Экономическое про-

странство: теория и применение» [1950]. В данном исследовании автор выдвигает концепцию «полюсов роста», в основе которой лежит эффект доминирования. Данный эффект демонстрирует, что для понимания экономического роста необходимо сосредоточиться на роли «движущих отраслей», т. е. отраслей, которые преобладают в силу своего размера, большой рыночной силы или роли ведущего производителя инноваций. Движущие отрасли (или даже отдельные фирмы) обеспечивают наиболее эффективное использование ресурсов, представляя собой полюса роста. Таким образом, под полюсами роста понимаются «компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли или предприятия, порождающие цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров» [Меньшенина 2008: 14].

Позже Ж. Будвиль показал, что в качестве полюсов роста можно рассматривать конкретные территории (населенные пункты), а не только совокупности предприятий лидирующих отраслей. При этом конкретные территории будут выполнять функцию источника инноваций и прогресса в экономике страны.

Испанский ученый Х. Р. Ласуэн детализировал представления о полюсах экономического роста. Во-первых, полюсом роста может быть региональный комплекс предприятий, связанный с экспортом региона (а не просто ведущей отраслью); во-вторых, система полюсов и каждый из них в отдельности растут за счет импульсов, рожденных общенациональным спросом, передающимся через экспортный сектор региона; в-третьих, импульс роста передается второстепенным отраслям через посредство рыночных связей между предприятиями, а также географической периферии [Гранберг 2004: 90].

Теория полюсов роста была положена в основу региональных программ развития многих стран. Однако к середине 1970-х гг. эта теория стала подвергаться критике в силу частых отказов от директивного управления и постулируемой в ней центральной роли государственного регулирования. Особенно подвергались критике идея применимости теории полюсов роста к развивающимся странам, поскольку оказалось, что идеи развития, воплощенные в наиболее

¹ «Под индустриальным районом они понимали географически высококонцентрированную группу одноотраслевых организаций, которые работают прямо или косвенно на одном и том же конечном рынке, совместно используют ресурсы и знания настолько важные, что они формируют культурную среду и определенным образом связаны друг с другом конкуренцией и сотрудничеством, составляя социально-экономические сети» [Меньшенина 2008: 8].

развитых регионах, не всегда приемлемы в условиях менее успешных территорий.

Вопросы эффективной организации экономического пространства в региональной экономике рассматриваются также в теории формирования территориально-производственных комплексов (ТПК). Впервые такая теория появилась в СССР, прежде всего, для решения колоссальной по масштабу задачи производственного освоения огромных пустующих территорий на востоке страны. А. Г. Гранберг определяет ТПК как сочетание различных технологически связанных производств с общими объектами производственной и социальной инфраструктуры, имеющих производственную специализацию в масштабах межрегионального, национального и даже мирового рынков и являющихся типичной формой хозяйственного освоения новых территорий с богатыми производственными ресурсами [Гранберг 2004: 27]. Теория ТПК является составной частью общей теории размещения и территориальной организации производительных сил. В 1920-х и начале 1930-х гг. постепенно сформировались и нашли практическое воплощение многие положения организации производительных сил в пределах отдельных регионов. Теория ТПК появилась, потому что необходимо было «смягчить перекося» в сторону отраслевого подхода, господствовавшего в то время в системе управления народным хозяйством [Гутман 2002: 135].

В связи с кардинальной сменой политического и экономического режима в России современное «прочтение» ТПК связано, прежде всего, со сменой собственника на средства производства. Теперь «народное хозяйство» — это множество относительно самостоятельных субъектов, образующих сложные взаимосвязи с внешней средой.

Впервые о кластерах заговорили после публикации статьи М. Портера «Конкурентные преимущества стран» [1990], где ученый выдвинул теорию национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики. В ее рамках кластерам отводилась ведущая роль. М. Портер понимает кластеры как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих

отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации и торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [Портер 2000: 205].

В своей книге «Международная конкуренция» М. Портер описывает кластеры как результат воздействия четырех групп факторов, которые он объединяет в «ромб конкурентного преимущества»: факторные условия, условия спроса, родственные и поддерживающие отрасли, условия конкуренции и стратегия фирм. Четыре элемента ромба играют существенную роль в понимании того, почему кластеры более конкурентоспособны, чем отдельные фирмы [Портер 1993: 199].

Д. Якобс утверждает, что нет одного правильного определения понятия кластера, хотя различные определения важны и интересны. Он идентифицирует ключевые факторы, которые могут использоваться, чтобы дать дефиниции кластерам: принцип географического или пространственного объединения в кластеры для совершения экономической деятельности, горизонтальные и вертикальные взаимосвязи между отраслями промышленности, использование общей технологии, присутствие «ядра» (т. е. большой фирмы, исследовательского центра) [Jacobs 1996: 429].

Согласно определению С. Розенфельда, кластер представляет собой концентрацию фирм, способных иметь синергетический эффект в силу их близкого географического расположения и взаимозависимости, даже несмотря на недостаточно масштабное присутствие на данной территории [Rosenfeld 1997: 4].

По мнению российского исследователя А. А. Миграняна, кластер — это «сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т. е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют „золотое сечение“ всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках» [Мигранян 2002].

На наш взгляд, наибольший интерес представляет теория кластеров в работах американского ученого М. Энрайта, создав-

шего теорию регионального кластера, который понимался как промышленный кластер, где фирмы-члены находятся в географической близости друг к другу [Пилипенко 2004: 586]. Согласно теории М. Энрайта, конкурентные преимущества создаются не на национальном уровне, как у М. Портера, а на региональном, где главную роль играют исторические предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования. Именно региональные кластеры нуждаются в целенаправленной поддержке государственных структур и исследовательских организаций.

Несмотря на возрастающую актуальность и практическую значимость, в экономической литературе не сложилось четкого определения понятия «кластер». Но тем не менее можно выделить следующие его существенные признаки на основе обобщения вышеперечисленных определений понятия «кластера»:

- наличие лидирующих фирм;
- географическая концентрация и близость участников кластера, обеспечивающие возможности для активного взаимодействия;
- функционирование кластера как формы сетевой организации деятельности экономических субъектов и агентов с целью выпуска конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках продукции;
- наличие конкуренции внутри кластера.

В соответствии с выделенными признаками можно уточнить трактовку понятия «региональный кластер» как регионально-ограниченного объединения вокруг промышленного или научного центра, способствующего социально-экономическому развитию региона под воздействием синергетического эффекта.

Литература

- Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. 4-е изд. М.: ГУ ВШЭ, 2004. 495 с.
- Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В. Управление региональной экономикой. М.: Финансы и статистика, 2002. 211 с.
- Корчагина Н. А. Кластерная политика — технология повышения эффективности управления компаниями. Астрахань: Астрахан. ун-т, 2009. 117 с.
- Маршалл А. Принципы экономической науки / пер. с англ.; под ред. С. М. Никитина: в 3-х тт. Т. 1. М.: Прогресс, 1993. 416 с.
- Меньшенина И. Г., Капустина Л. М. Кластерообразование в региональной экономике. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. 154 с.
- Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс] // Вестник Кыргызско-Российского Славянского ун-та: электр. журн. 2002 (URL: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html> (дата обращения: 25.11.2010)).
- Пилипенко И. В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. 2003. № 3. С. 580–604.
- Портер М. Конкуренция / пер. с англ.; под ред. Я. Заблоцкого. СПб.: Вильямс, 2000. 475 с.
- Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ.; ред., пред. В. Д. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993. С. 156–157.
- Brusco S. The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration // Cambridge Journal of Economics. 1982. Vol. 6(2). P. 168–169.
- Jacobs D. Clusters industrial policy and firms strategy // A menu approach technology analysis and strategic management. 1996. № 8(4). P. 425–437.
- Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics. 1950. Vol. 64(1). P. 89–104.
- Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press, 1990. 648 p.
- Rosenfeld S. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. 1997. Vol. 5(1). P. 4–8.