

## **КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ**

И.В. Пилипенко

### **Предпосылки реализации кластерной политики в России**

Кластерная политика стала одним из наиболее востребованных механизмов реализации государственной экономической политики в развитых и развивающихся странах относительно недавно – с середины 1990-х гг. [Porter 1990, 1998]. Популярность кластерной политики, которую можно определить как *комплекс мероприятий, направленный на повышение конкурентоспособности страны или региона через стимулирование развития пространственных и внепространственных кластеров* можно объяснить следующими причинами.

**Во-первых**, проведение кластерной политики тесно связано с разработкой и реализацией программ повышения национальной и региональной конкурентоспособности, необходимых для успешной конкуренции между странами и регионами (особенно обострившейся в 1970-1990-х гг.) за инновации, человеческий капитал и инвестиции, обеспечивающие более высокую производительность труда и соответственно более высокий уровень жизни населения [Флорида, 2005].

На основе проведенного нами анализа 41 теоретической разработки по проблеме конкурентоспособности исследователей из 10 стран можно сделать вывод о том, что конкурентные преимущества создаются и в основном используются на региональном уровне, а основным объектом политики по повышению конкурентоспособности должны быть именно регионы и региональные формы организации производства – пространственные и внепространственные кластеры и промышленные районы различных типов [Пилипенко, 2005а].

При этом страны конкурируют на основе сравнительных преимуществ, и каждое государство имеет возможность получить выгоду от внешнеэкономической деятельности, используя инструменты валютно-кредитной и таможенно-тарифной политики [Krugman, 1994]. Регионы же в большей степени конкурируют на основе абсолютных преимуществ, ввиду повышенной мобильности большинства наследуемых и создаваемых факторов производства [Samagni, 2002]. Поэтому при снижении региональной конкурентоспособности (снижении производительности труда на предприятиях, потери ими рынков сбыта, снижении доходов населения, и качества жизни), регион перейдет в разряд дотационных, что вызовет отток капитала и наиболее активной части трудоспособного населения из этого

региона в более благополучные и динамично развивающиеся районы. Кластерная политика на региональном уровне как раз и способствует выявлению и использованию уникальных конкурентных преимуществ региона в конкуренции с другими регионами. И в то же время на федеральном уровне она может быть использована для «подтягивания» экономики отстающих регионов через стимулирование развития малого и среднего предпринимательства.

Помимо этого проблема реализации кластерной политики и повышения конкурентоспособности стран и регионов находится в теории и на практике в тесной связи с вопросами по формированию национальных или региональных инновационных систем и включения местных компаний в глобальные цепочки добавленной стоимости [Lundvall, Borrás, 1997; National systems, 1992; Schmitz, 2005].

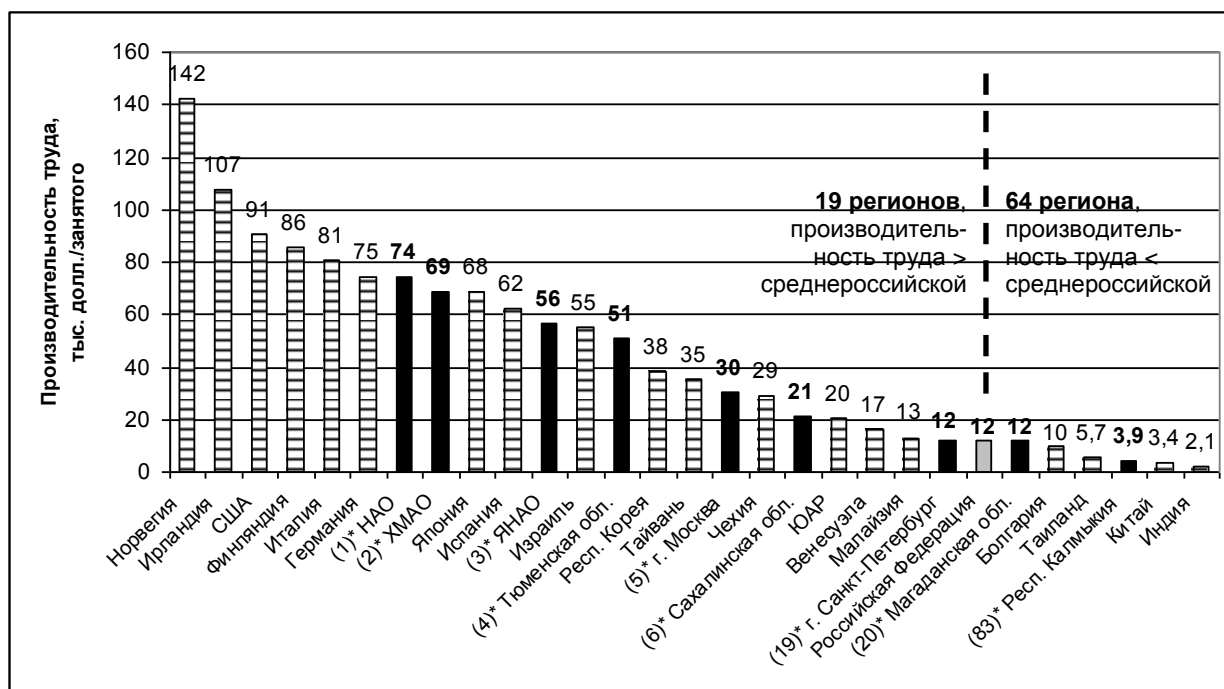
*Российская экономика характеризуется наличием сильных диспаритетов в социально-экономическом развитии регионов, а термин «региональные инновационные системы» редко используется в активно разрабатываемых с 2005 г. региональных стратегиях и концепциях развития на период обычно до 2020 г.*

По уровню производительности труда – одному из основных показателей конкурентоспособности национальной и региональной экономики – выделяется несколько групп регионов (рис. 1): (1) четыре экспортно-сырьевых региона – Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО и Тюменская область, где производительность труда находится на уровне высокоразвитых стран – Германии, Японии, Израиля и др.; (2) г. Москва с производительностью труда на уровне стран Центрально-Восточной Европы (Чехии, Венгрии и др.); (3) еще 14 регионов с развитой экспортно-ориентированной тяжелой промышленностью, производительность труда в которых выше среднероссийского уровня (в международном сравнении – уровень новых индустриальных стран второй волны): Сахалинская область, Республики Коми и Саха (Якутия), Красноярский край, Чукотский АО, Томская, Ленинградская, Мурманская, Липецкая, Вологодская, Московская, Архангельская области, Республика Татарстан и г. Санкт-Петербург; (4) наконец, в остальных 64-х регионах производительность труда ниже среднероссийской и соответствует уровню развивающихся стран. Причем такие диспаритеты продолжают сохраняться на протяжении всех последних 9 лет экономического подъема<sup>1</sup>. Крайняя неравномерность социально-экономического развития российских регионов всесторонне изучена и проана-

---

<sup>1</sup> Так, разрыв в производительности труда между 10 лучшими и 10 худшими регионами составлял 7 раз в 2000 и 2006 гг., в то время как разрыв между худшим и лучшим регионом по производительности труда немного сократился – с 22 раз в 2000 г. до 19 раз в 2006 г.

лизирована в работах С.С. Артоболевского, Н.В. Зубаревич и А.И. Трейвиша [Регионализация в развитии..., 2001; Россия регионов..., 2005].



Примечание \* - в скобках указан порядковый номер региона при ранжировании регионов России по уровню производительности труда в 2006 г.

**Рис. 1. Производительность труда в регионах России и некоторых странах мира, 2006 г.**

Источник: рассчитано по данным [Регионы России..., 2007; IMD..., 2007].

**Во-вторых**, одним из главных отличий кластерной политики от традиционной промышленной политики (industrial policy), проводившейся в развитых странах в предыдущие десятилетия, является объект реализации политики. Для проведения промышленной политики выбираются определенные отрасли экономики или несколько крупных компаний<sup>2</sup> для оказания им государственной поддержки. Однако кластерная политика проводится по отношению к группам в основном малых и средних предприятий (МСП) из смежных подотраслей экономики, связанных друг с другом товарно-производственными и информационными потоками и часто географически сконцентрированных в пространстве.

Поэтому реализация кластерной политики не способствует созданию неравных условий конкуренции и значительных диспропорций в экономике, как это часто происходит при проведении промышленной политики в случае искусственной поддержки государства нескольких предприятий. Наоборот, она проводится по отношению к уже сфор-

<sup>2</sup> Такие выбранные «сверху» компании как точки роста экономики называют «выборочными победителями» («picking winners», «to pick winners») [Reinert, 1994; Кузнецов, 2001].

мировавшимся или потенциальным кластерам предприятий, сочетая в себе как межотраслевой, так и территориальный подходы, и основываясь на необходимости поддержания и развития конкуренции и кооперации между компаниями как неотъемлемых условий для повышения производительности труда и конкурентоспособности.

*Это особенно актуально в условиях российской экономики, которая характеризуется недостаточным уровнем конкуренции и значительной монополизацией региональных и локальных рынков в обрабатывающей промышленности.* Так, по различным оценкам в настоящее время от 10 до 20% предприятий вообще не ощущают конкуренции, а конкурентное давление со стороны как отечественных, так и зарубежных товаропроизводителей испытывает от 40 до 70% российских предприятий, при этом различия по отраслям обрабатывающей промышленности достигают 20-30% (см. табл. 1)<sup>3</sup>.

**Таблица 1. Уровень конкуренции в обрабатывающей промышленности России (опрос Всемирного банка и ГУ-ВШЭ 2005-2006 гг.)**

	<b>Всего по выборке (1002 предприятия), % ответивших</b>	<b>Максимум по отраслям ОКВЭД*, % ответивших</b>	<b>Минимум по отраслям ОКВЭД*, % ответивших</b>
Нет конкуренции	20%	Обработка древесины и производство изделий из дерева – 31%	Текстильное и швейное производство – 12%
Конкуренция только с российскими предприятиями	30%	Производство пищевых продуктов – 42%	Текстильное и швейное производство – 16%
Конкуренция только с иностранными предприятиями	13%	Текстильное и швейное производство – 25%	Производство пищевых продуктов – 5%
Конкуренция с обоими типами предприятий	37%	Химическое производство – 53%	Производство транспортных средств и оборудования – 26%

Примечание \* - отрасли ОКВЭД в опросе Всемирного банка и ГУ-ВШЭ: производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, обработка древесины и производство изделий из дерева, химическое производство, металлургическое производство и производство изделий из металла, производство электро-, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования, производство машин и оборудования.

*Источник: составлено по данным [Голикова, Гончар, Кузнецов, Яковлев, 2007, с.63]*

<sup>3</sup> Результаты конъюнктурных опросов предприятий обрабатывающей промышленности, проводимых Институтом экономики переходного периода с 1992 г., свидетельствуют о наличии более интенсивной конкуренции в отечественной промышленности по сравнению с данными Всемирного банка и ГУ-ВШЭ (табл. 1). Однако и здесь после максимума в 2005 г., когда 94% предприятий ощущали какое-либо конкурентное давление, интенсивность конкуренции постоянно падает (в 2007 г. о наличии конкуренции заявляли уже 89% предприятий). При этом конкуренцию со стороны производителей из дальнего и ближнего зарубежья ощущают примерно 65-70% предприятий, а отраслевые различия также достигают 30-35% [Цухло, 2007].

Наконец, **в-третьих**, кластерная политика ориентирована на стимулирование развития малых и средних предприятий (МСП), которые составляют подавляющую часть предприятий во всех странах с рыночной экономикой, являются основными работодателями и вносят значительный вклад в ВВП. Особое внимание к МСП в государственной экономической политике развитых стран стало уделяться с 1970-1980-х годов по мере перехода на постиндустриальную стадию развития. В это время произошла масштабная трансформация экономик развитых стран, в процессе которой наступил «закат» доминировавшего до этого массового конвейерного производства стандартизированных товаров на крупных вертикально-интегрированных заводах. Ей на смену пришла система организации «гибкого» производства товаров и услуг, способная удовлетворить более дифференцированный спрос со стороны покупателей [Piore, Sabel, 1984]. Переход сопровождался дезинтеграцией вертикально-интегрированных заводов и передачей производства многих (неключевых) комплектующих деталей от головного предприятия компаниям-субподрядчикам. Причем субподрядчиками стали в основном именно малые и средние предприятия, которые были способны к более быстрой адаптации к меняющемуся спросу. Кроме того, МСП стали сами носителями инноваций, а благодаря их небольшому размеру сокращалось время, необходимое на внедрение инноваций в производственные процессы.

*В экономике СССР в 1970-1980-х гг. продолжали превалировать крупные вертикально-интегрированные заводы в добывающей и тяжелой промышленности<sup>4</sup>, построенные в СССР в рамках теории территориально-производственных комплексов (ТПК) и в условиях специфической системы ценообразования в плановой экономике [Бандман, 1977].* Причем такая структура предприятий во многом сохранилась в российской экономике и до настоящего времени. А, несмотря на формальное знание новых форм разделения труда между головными предприятиями и компаниями-субконтракторами и постфордистских систем организации производства в развитых странах,<sup>5</sup> отечественные предприятия в своей массе пока не способны их внедрить в свои производственные процессы, о чем красноречиво свидетельствуют показатели российского экспорта<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Например, в 1980 г. в СССР на предприятиях в материальном производстве работало в среднем по 330 чел., а 75% предприятий, обеспечивающих 97% производства всей продукции СССР, имели более 100 чел. занятых [Бакланов, 1986, с.42].

<sup>5</sup> Например: передача функций по контролю качества продукции поставщикам первого порядка или введение системы всеобщего контроля качества (total quality management), формирование систем организации производства just-in-time (точно-в-срок) и just-in-sequence (в-точной-последовательности), что особенно рельефно проявилось в автомобильной промышленности.

<sup>6</sup> По нашим расчетам на основе данных INTRACEN доля 10 ведущих товаров в экспорте России (нефть, природный газ, алюминий, стальной прокат разных типов, минеральные удобрения, уголь, никель, необработанная древесина) составляла в 2005 г. 79%, что даже выше уровня одной из наиболее узкоспециализированных малых стран Западной Европы – Ирландии (72%). Для сравнения, доля 10 ведущих товаров в 2005 г.

В то же время во многих странах-членах ОЭСР «малое и среднее предпринимательство» было выделено в отдельную статистическую категорию для проведения государственной политики по созданию благоприятных условий для развития МСП. Сначала в различных странах существовали свои градации МСП, что затрудняло проведение международных сопоставлений<sup>7</sup>. Но уже в 1996 г. для всех стран-членов Европейского союза категориям «малые предприятия» и «средние предприятия» были определены единые количественные характеристики, а в настоящее время в ЕС действуют правила по выделению МСП, разработанные в 2003 г.<sup>8</sup>. Около 23 млн европейских МСП (99% всех предприятий в ЕС, на которых занято более 80 млн чел.) рассматриваются как один из фундаментальных факторов достижения целей Лиссабонской стратегии [Aho, Cornu, Georghiou, Subirá, 2006].

Необходимо подчеркнуть, что МСП имеют в среднем меньшую производительность труда и рентабельность, чем крупные компании, так как они не могут полностью использовать экономии на масштабах производства, снижающие издержки на единицу продукции. Однако, английский экономист А. Маршалл в конце XIX – начале XX вв. и ряд итальянских исследователей в 1970-1980-х годах выявили промышленные районы (итальянские округа), состоящие из МСП, в которых МСП работали не менее эффективно, чем крупные компании [Маршалл, 2008; *Industrial districts...*, 1991]<sup>9</sup>.

Это стало возможным ввиду использования предприятиями в таких промышленных районах «внешних» экономий на масштабах производства за счет ряда преимуществ. К ним относятся: наличие особой промышленной атмосферы (мастерство передается из поколения в поколение), развитие вспомогательных производств, применение узкоспеци-

---

в экспорте Польши составляла 35%, Китая – 40%, Индии – 44%, что соответствует уровню концентрации экспорта у крупных высокоразвитых стран (25-45%). А согласно данным Росстата доля группы «минеральные продукты» в экспорте России с 2002 по 2007 г. увеличилась с 55,2 до 65%, т.е. экспортно-сырьевая зависимость страны постоянно растет.

<sup>7</sup> Обычно границу между крупными предприятиями и МСП проводят по числу занятых. Например, в США – к малому бизнесу относятся предприятия с численностью занятых не более 500 чел. (отдельно выделяется категория предприятия до 20 чел. занятых), в Германии к МСП (нем. *Mittelstand*) относились предприятия с численностью занятых не более 500 чел. (малые предприятия – до 10 чел.), в Австралии – не более 200 (малые предприятия – до 20 чел.), в Республике Корея – не более 300 чел. (малые предприятий – до 50 чел.).

<sup>8</sup> Основным показателем является численность занятых на предприятии (менее 10 чел. – микропредприятие, менее 50 чел. – малое и менее 250 чел. – среднее предприятие), которое используется вместе одним из двух других показателей: годовой оборот предприятия за минусом всех вычетов и начисленного налога на добавленную стоимость (не более 2 млн евро – для микропредприятий, не более 10 млн евро – для малых и не более 50 млн евро – для средних предприятий) или размер активов, учтенных на балансе предприятия (стоимость активов не должна превышать 2 млн евро для микропредприятий, 10 млн евро – для малых, и 43 млн евро – для средних предприятий [The New SME definition..., 2005, p. 13].

<sup>9</sup> А. Маршалл помимо примеров промышленных районов в Великобритании, специализирующихся на металлообработке, в текстильном производстве и других отраслях, указывает на существование в XIX в. подобных локализованных производств и в сельских поселениях в России [Маршалл, 2008, с. 287].

ализированных машин (локальное разделение труда между предприятиями<sup>10</sup>), общий рынок квалифицированной рабочей силы, а также быстрая диффузия нововведений.

Позднее в 1990-2000-х годах схожие промышленные районы были выделены в других развитых странах и вместе с другими формами организации производства, получившими толчок к формированию или поддержанные в своем развитии технопарками/научными парками/технополисами<sup>11</sup>, были объединены популярным термином «кластер». В отношении кластеров стала реализовываться кластерная политика по созданию для МСП благоприятных условий для развития и использования «внешних» экономий на масштабах производства с целью повышения эффективности их производства и «подтягивания» развития выделенных кластеров до уровня «идеальных» кластеров, описанных в концепции ромба конкурентных преимуществ М. Портера [Porter, 1990]. Таким образом, объект кластерной политики обычно соответствует реальной ситуации взаимодействия компаний со своими поставщиками, покупателями продукции, компаниями, обеспечивающими сервис и продвижение товара – т.е. всей цепочки добавленной стоимости продукта. При этом для более быстрой коммерциализации инноваций организуется тесное сотрудничество между предпринимателями, академическими кругами и органами государственной власти.

*В российской экономике процесс формирования кластеров и промышленных районов сдерживается недостаточным развитием малых и средних предприятий в стране (табл. 2), а также ввиду путаницы в терминах, обозначающих формы организации производства (например, «кластер» и «территориально-производственный комплекс», «кластер и технопарк»), и в инструментах реализации государственной политики<sup>12</sup>. Наконец, до 2007 г. категория «средние предприятия» вообще отсутствовала в российской статистике как таковая, так как Федеральным законом №88-ФЗ от 14.06.1995 была определена только категория «малое предпринимательство»<sup>13</sup>. И только с введением Федерального закона № 209-ФЗ от 24.07.2007 с помощью ряда критериев были определены как категории пред-*

---

<sup>10</sup> В то же время для компаний, конкурирующих на глобальных рынках не менее, если не более важными становятся связи с поставщиками расположенными за рубежом [Mueller, Loveridge, 1995].

<sup>11</sup> Например, промышленные районы типа «центр-сеть», районы; промышленные районы, ориентированные на государство; районы смешанных типов [Second Tier Cities..., 1999].

<sup>12</sup> Несмотря на то, что пространственные кластеры могут показаться копией ТПК, эти формы пространственной организации производства сильно различаются по генезису, структуре, специализации и другим признакам [см. Пилипенко, 2006].

<sup>13</sup> Согласно Федеральному закону №88-ФЗ от 14.06.1995 к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия с численностью занятых в промышленности, строительстве и транспорте – не более 100 чел., в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 чел., в оптовой торговле – 50 чел., в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел.

принимаательства микро- (до 15 чел.), малые (до 100 чел.) и средние предприятия (до 250 чел.).

**Таблица 2. Количество предприятий и структура занятости в России и некоторых развитых странах мира**

	<b>Россия</b>	<b>Европейский союз (ЕС-27)</b>	<b>Германия</b>	<b>Франция</b>	<b>США</b>
Год	<b>2006</b>	<b>2004</b>	<b>2004</b>	<b>2004</b>	<b>2004</b>
Количество предприятий, тыс. ед.	4106	18900	1695	2227	5886
Занятость в частном секторе экономики, исключая ИП, тыс. чел.	≈40000	125000	20687	14287	115074
Средний размер предприятия, чел.	≈10	7	12	6	20
Доля крупных предприятий* в общей численности предприятий, %	-	0,2	0,5	0,2	0,3
Доля занятых на крупных предприятиях в общей численности занятых, %	-	33,1	39,9	39,1	49,1
Средний размер крупных предприятий, чел.	-	1095	974	1254	3322
Доля средних предприятий** в общей численности предприятий, %	-	1,1	2,3	1,0	10,4
Доля занятых на средних предприятиях в общей численности занятых, %	-	16,9	19,0	16,7	32,5
Средний размер средних предприятий, чел.	-	102	101	107	61
Доля малых предприятий*** в общей численности предприятий, %	25,1	98,7	97,2	98,7	89,3
Доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых, %	17,8	50,6	41,1	44,2	18,4
Средний размер малых предприятий, чел.	7	3	5	3	4

Примечания:

\*- к крупным предприятиям отнесены: в ЕС, Германии и Франции – предприятия с численностью занятых 250 чел. и более; в США – предприятия с численностью занятых 500 чел. и более, по России данные отсутствуют.

\*\* - к средним предприятиям отнесены: в ЕС (Германия и Франция) – предприятия с численностью занятых от 50 до 249 чел.; в США – предприятия с численностью занятых от 20 до 499 чел., по России данные отсутствуют.

\*\*\*- к малым предприятиям отнесены: в России – субъекты малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом №88-ФЗ от 14.06.1995; в ЕС (Германия и Франция) – предприятия с численностью занятых менее 50 чел.; в США – предприятия с численностью занятых менее 20 чел. и ИП.

*Рассчитано по данным: [Малое предпринимательство..., 2007; European business..., 2007; The Small Business..., 2007].*

### **Потенциал кластерной политики для российской экономики**

Кластерная политика может способствовать решению существующих в экономике России проблем, которые были обозначены выше, так как по своему потенциалу она концентрируется на решении следующих задач:



1. стимулирование конкуренции как движущей силы повышения конкурентоспособности компаний через поддержку креативных фирм и передачу передовых знаний и лучших практик (best practices) другим, менее успешным компаниям;
2. поддержка и углубление кооперации между предприятиями (в том числе между крупными и МСП) для оптимизации производственных процессов, концентрации МСП на определенных видах деятельности для использования «внешних» экономий на масштабах производства и повышения производительности труда;
3. содействие развитию и повышению инновационного потенциала малых и средних предприятий, которые в основной массе формируют кластерные инициативы и региональные/локальные кластеры;
4. превалирование микроэкономического подхода в реализации кластерной политики для учета региональных/локальных особенностей и выработки адресных программ по ускорению развития и повышению конкурентоспособности компаний на базе не наследуемых (природные ресурсы и т.п.), а, прежде всего, создаваемых факторов производства (высококвалифицированная рабочая сила, доступная инфраструктура и т.д.).

Для эффективной реализации кластерной политики необходимо, с нашей точки зрения, найти точки соприкосновения в интересах основных **субъектов** кластерной политики, хотя априори интересы у них разные – (1) федеральных, региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления; (2) частных компаний (как крупных компаний, в том числе ТНК, так и малых и средних предприятий); (3) научно-исследовательских организаций, ВУЗов и заведений начального и среднего профессионального образования:

- для государства – повышение уровня жизни населения в регионе через повышение производительности труда на предприятиях и увеличение зарплат, расширение налогооблагаемой базы за счет создания новых предприятий и привлечения в регион новых производств. При этом увеличение производительности труда может повысить уровень безработицы в регионе, поэтому органы государственной власти для решения этой проблемы должны, с одной стороны, привлекать в регион новых работодателей, а с другой, проводить программы по переподготовке кадров для безработных, чтобы они могли устроиться на работу по более востребованным специальностям.
- для предпринимателей – увеличение прибыли за счет повышения производительности труда, внедрения инноваций в производственные процессы и улучшения качества производимых товаров и услуг через углубление сотрудничества с ВУЗами и НИИ; сни-

жение издержек производства посредством адаптации на предприятии современных методов управления.

- для НИИ и ВУЗов – получение заказов от государственных и частных компаний на проведение НИОКР; расширение возможностей по коммерциализации инноваций; создание собственных компаний «с нуля» в технопарках/научных парках/бизнес-инкубаторах для реализации запатентованных технологий и производства новых товаров.

Наконец, при проведении кластерной политики необходимо выделить несколько ключевых целей, достижение которых будет способствовать повышению конкурентоспособности как российской экономики в целом, так и экономик отдельных ее регионов:

- постоянное увеличение производительности труда на предприятиях;
- повышение расходов на НИОКР в первую очередь со стороны российских частных компаний для производства инновационной продукции и повышения качества оказываемых услуг;
- увеличение доли экспорта в общем объеме произведенной продукции и оказанных услуг.

### **Направления реализации кластерной политики в России**

Можно выделить четыре различных формы организации производства, которые являются основными **объектами** реализации кластерной политики в России:

1. **внепространственные кластеры** (промышленные и национальные кластеры) – группы родственных взаимосвязанных отраслей промышленности и сферы услуг экономики страны или региона, наиболее успешно специализирующихся в международном и внутристрановом разделении труда;
2. **пространственные кластеры** (региональные, трансграничные и локальные кластеры) – группы географически сконцентрированных компаний из одной или смежных подотраслей хозяйства и поддерживающих их институтов, расположенных в определенном регионе (муниципалитете), производящих схожую и взаимодополняющую продукцию и характеризующихся использованием внешних экономий на масштабах производства и интенсивным информационным обменом между фирмами-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность всего кластера;
3. **кластерные инициативы** – комплекс мероприятий по организации взаимодействия между органами государственной власти, компаниями и научно-исследовательскими организациями для улучшения деловой среды, повышения конкурентоспособности

местных предприятий (кластера может и не быть в данном регионе, но в случае успешной реализации кластерной инициативы это может дать толчок к его формированию).

4. **территориально-производственные комплексы** в их классическом определении. Предприятия, созданные в СССР в рамках ТПК<sup>14</sup>, в настоящее время являются основой конкурентоспособности российской экономики.

Кроме того, необходимо четкое понимание того, каков генезис различных форм организации производства, так как от него зависят цели и инструментарий кластерной политики<sup>15</sup>. Соответственно, можно выделить **четыре основных направления** реализации кластерной политики в России (табл. 3): по отношению к внепространственным кластерам, пространственным кластерам, кластерным инициативам и территориально-производственным комплексам. Рассмотрим подробнее каждое из этих направлений.

**1. Реализация кластерной политики по отношению к внепространственным кластерам.** Очевидно, что в настоящее время в России имеется несколько внепространственных кластеров (промышленных кластеров в западной терминологии): нефтегазовый, черная металлургия, цветная металлургия, лесной, пищевой и энергетический кластер [см. также: Российское экономическое чудо..., 2007; Porter, Ketels, Delgado, Bryden, 2007]. Для их развития со стороны государства необходима поддержка конкуренции в отраслях, содействие продвижению отечественных компаний на зарубежные рынки для приобретения новых технологий и компаний, установление высоких образовательных стандартов и внедрение новых методов образования, содействие развитию кооперации между компаниями и научно-исследовательскими институтами для скорейшей коммерциализации новых знаний, развитие базовой инфраструктуры, установление жестких экологических и технических стандартов.

Проведение кластерной политики по отношению к различным отраслям машиностроения пока не представляется возможным ввиду отсутствия конкурентоспособных кластеров. Здесь необходимо сосредоточиться на разработке инструментария, стимулирующего скорейшую замену предприятиями изношенного оборудования, повышении качества

<sup>14</sup> Например, Курская магнитная аномалия, Тимано-Печорский, Северо-Тюменский, Норильский, Средне-Обский, Кузбасский, Саянский, Красноярский, Иркутско-Черемховский, Братско-Усть-Илимский, Южно-Якутский и Западно-Якутский ТПК.

<sup>15</sup> Мы выделяем две большие группы форм организации производства по их генезису: (1) образующиеся самостоятельно (промышленные районы и кластеры различных типов); (2) создаваемые искусственно органами государственной власти (технопарки, технополисы, бизнес-инкубаторы, территориально-производственные комплексы) [Пилипенко, 2006]. Поэтому государство *не может* создавать кластеры и промышленные районы «с нуля», необходимо стимулировать развития уже существующих или потенциальных кластеров. В то же время формы организации производства второй группы государству *необходимо* создавать «с нуля».

высшего и среднего профессионального образования в технических специальностях, организации стажировок для групп отечественных специалистов за рубежом.

**Таблица 3. Основные направления реализации кластерной политики в России**

<b>Формы организации производства</b>	<b>Местоположение</b>	<b>Органы власти, ответственные за проведение политики</b>	<b>Основные направления реализации политики</b>	<b>Формы реализации политики</b>
Внепротранственные кластеры	Страна	Федеральные органы власти	Поддержка конкуренции; повышение образовательных и экологических стандартов; продвижение интересов компаний кластера на иностранных рынках	Принятие нормативно-правовых актов; заключение международных договоров
Территориально-производственные комплексы	Регион или несколько регионов	Стратегия по развитию ТПК – федеральные, разработка проектов – региональные органы власти	Освоение новых месторождений полезных ископаемых; развитие инфраструктуры в районах нового освоения; расширение существующих ТПК	Государственно-частное партнерство; возможно законодательное закрепление статуса ТПК
Пространственные кластеры	Регион, муниципалитет	Региональные органы власти, органы местного самоуправления	Продвижение продукции на российский и зарубежные рынки; создание «бренда» региона; развитие сетевого взаимодействия между компаниями в смежных подотраслях; интенсификация контактов между органами власти, университетами, НИИ, технопарками и частными компаниями	Государственно-частное партнерство; нормативно-правовое регулирование; проведение исследований о развитии кластера; государственные заказы для диверсификации деятельности компаний; организация выставок
Кластерные инициативы	Муниципалитет	Органы местного самоуправления	Развитие сетевого взаимодействия между компаниями в смежных подотраслях; развитие сотрудничества между органами власти, университетами, НИИ, технопарками и компаниями; создание «бренда» региона; продвижение продукции на российский и зарубежные рынки	Государственно-частное партнерство; проведение исследований о развитии взаимодействия между членами кластерной инициативы; государственные заказы для диверсификации деятельности компаний; организация выставок

*Источник: составлено автором*

Стратегические отрасли (военно-промышленный комплекс, авиаракетно-космическая промышленность и судостроение) являются сильно монополизированными отраслями в мировой экономике. Поэтому создание в 2006-2007 гг. ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» является логичным ходом по консолидации активов для повышения конкурентоспособности России в этих отраслях. В дальнейшем необходимо не препятствовать возможному отпочковыванию от созданных корпораций МСП, которые как самостоятельные компании мог-

ли бы более эффективно специализироваться на производстве определенного ассортимента продукции.

**2. Для реализации кластерной политики по отношению к пространственным кластерам** необходимо сначала провести исследования по выявлению существующих или формирующихся кластеров, которые обычно состоят из малых и средних предприятий. Эта задача должна реализовываться преимущественно региональными органами власти, так как они владеют более глубокой информацией о развитии предприятий на местах, при общем контроле федеральных органов власти, которые должны в результате сформировать общую картину развития пространственных кластеров в стране.

Помимо проводимых сейчас программ по поддержке малого и среднего бизнеса, необходимо содействие развитию более 110 университетских технопарков, бизнес-инкубаторов и инновационно-технологических центров, которые были созданы в 1990–2007 гг. За исключением нескольких положительных примеров созданные технопарки ввиду отсутствия нормативно-правового обеспечения и материальных трудностей пока не могут эффективно выполнять свои функции. Также перспективными, по нашему мнению, являются исследования формирования кластеров, прежде всего, в новых импульсивных отраслях хозяйства, развивающихся после перехода России к рыночной экономике и имеющих в своем составе большое количество инновационных МСП – информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), биотехнологии, производство новых конструкционных материалов и т.п., а также связанной с ними сферы услуг. Пространственные кластеры могут формироваться при наличии в регионе/муниципалитете как минимум следующих структур [Пилипенко, 2005b]:

- сильный классический университет или отраслевой вуз;
- научно-исследовательский институт;
- успешно функционирующий рядом с вузом и НИИ технопарк/научный парк/бизнес-инкубатор;
- одна-несколько успешно работающих фирм, специализация которых совпадает с научными исследованиями НИИ и вузом, и сотрудники которых являются выпускниками вуза, научными сотрудниками НИИ или имеют тесные контакты с этими учреждениями.

**3. При наличии всех вышеперечисленных структур можно развивать третье направление кластерной политики: создание и поддержка кластерных инициатив.** Главной целью кластерных инициатив является создание сетевых взаимодействий между учеными, студентами, предпринимателями и государственными служащими для того,

чтобы как можно быстрее в практику внедрялись любые нововведения – как управленческие, так и производственные, и чтобы при принятии решений органами государственной власти были в максимальной степени учтены мнения представителей всех участников кластерной инициативы. Для обеспечения текущего функционирования кластерной инициативы обычно создается исполнительный комитет во главе с менеджером (cluster facilitator), который отвечает за исполнение задач и достижение целей данной кластерной инициативы.

**4. Развитие существующих и создание новых территориально-производственных комплексов** на основе использования эффекта размещения, концентрации, комбинирования и кооперирования в сырьевых отраслях и в основном в районах нового освоения должно быть отдельным направлением государственной политики по диверсификации экономики и углублению степени переработки сырья. При этом наиболее приемлемым инструментом реализации этой политики является государственно-частное партнерство, в том числе с использованием средств Инвестиционного фонда Российской Федерации. Пример создания ТПК в настоящее время – ТПК «Нижнее Приангарье», обсуждения о необходимости развития которого и разработка программ велись с 1950-х гг.

Разграничение полномочий между уровнями государственной власти при реализации кластерной политики необходимо сделать согласно географическому масштабу соответствующей формы организации производства:

- реализация программ по развитию внепространственных кластеров – федеральные органы государственной власти;
- развитие существующих и создание новых территориально-производственных комплексов – федеральные органы государственной власти (разработка стратегии развития ТПК и софинансирование проектов) и региональные органы государственной власти (разработка и сопровождение отдельных проектов, софинансирование);
- стимулирование развития пространственных кластеров – региональные органы власти и органы местного самоуправления;
- формирование и развитие кластерных инициатив – в основном, органы местного самоуправления.

В целом политика по стимулированию развития внепространственных кластеров и созданию территориально-производственных комплексов осуществляется по отношению к отраслям экономики, ориентированным в основном на производителя, а кластерная политика по стимулированию пространственных кластеров и развитию кластерных инициа-

Пилипенко И.В. Кластерная политика в России: возможности реализации и конкурентоспособность регионов. // VIII Сократические чтения «Постиндустриальная трансформация старопромышленных районов России». / Сборник докладов под ред. В.А. Шупера. – М.: Эслан, 2011. – С. 177-211.

тив – по отношению к отраслям промышленности, ориентированных на потребителя, и отраслям сферы услуг.

### **Литература:**

1. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ. [<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=58304>].
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. [<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=78618>].
3. Бакланов. П.Я. Пространственные системы производства (микроструктурный уровень анализа и управления). – М.: Наука, 1986. –151 с.
4. Бандман М.К. Подход и основные этапы решения задачи оптимизации формирования ТПК. // Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. – Новосибирск: ИЭиОПП, 1977.
5. Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными? – М.: ГУ-ВШЭ, 2007 – 105 с.
6. Кузнецов Б.В. Нужна ли России промышленная политика? Материалы к докладу на семинаре «Стратегия развития», Высшая школа бизнеса МГУ, декабрь 2001 г. [[http://opec.demo.metric.ru/library/article.asp?d\\_no=270&c\\_no=9](http://opec.demo.metric.ru/library/article.asp?d_no=270&c_no=9)].
7. Маршалл А. Основы экономической науки. – М.: Эксмо, 2008 – 832 с.
8. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность и формы организации производства в постиндустриальных условиях. // VI Сократические чтения «Постиндустриальная трансформация социального пространства России». / Сборник докладов под ред. В.А. Шупера. – М.: Эслан, 2006. - С. 124-142.
9. Пилипенко И.В. (2005а) Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
10. Пилипенко И.В. (2005b) Региональная модель геоэкономической стратегии повышения конкурентоспособности России: перспективы развития региональных инновационных систем в Томской и Новосибирской областях // «Безопасность Евразии». – 2005. №2. – С. 418-429.

Пилипенко И.В. Кластерная политика в России: возможности реализации и конкурентоспособность регионов. // VIII Сократические чтения «Постиндустриальная трансформация старопромышленных районов России». / Сборник докладов под ред. В.А. Шупера. – М.: Эслан, 2011. – С. 177-211.

11. Регионализации в развитии России: географические процессы и проблемы. / Под ред. А.И. Трейвиша, С.С. Артоболевского. М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 296 с.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Р 32. Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991 с.
13. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М.: Деловая литература, 2007. – 352 с.
14. Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? / Независимый институт социальной политики. Рук. проекта Н.В. Зубаревич, М.: Поматур, 2005. – 278 с.
15. Территориально-производственные комплексы: Нижнее Приангарье / М.К. Бандман, В.Д. Ионова, В.Ю. Малов и др. – Новосибирск: ВО Наука, 1992. – 344 с.
16. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005. – 430 с.
17. Цухло С.В. Российский бюллетень конъюнктурных опросов – промышленность. № 186, ноябрь 2007. – 5 с.
18. Aho E., Cornu J., Georghiou L., Subirá A. Creating an Innovative Europe. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, January 2006. – 40 p.
19. Camagni R. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? // Urban Studies, Vol. 39, №13, 2002. – pp. 2395-2411.
20. European business. Facts and Figures, 2007. Eurostat, Luxembourg, 2007. – 436 p.
21. IMD World Competitiveness Yearbook, 2007. Institute for Management Development, 2007.
22. Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy / Edited by R. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger. Geneva: ILO, 1991. – 237 p.
23. Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs, March/April, vol. 73, №2, 1994.
24. Lundvall B.-Å., Borrás S. The globalising learning economy: Implication for innovation policy. Commission of the European Union, Report DG XII – TSER programme, December 1997. – 176 p.
25. Mueller F., Loveridge R. The Second Industrial Divide? The Role of the Large Firm in the Baden-Württemberg Model. // Industrial and Corporate Change, Volume 4, Issue 3, 1995. – pp. 555-582.
26. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Edited by B.-Å. Lundvall. L.: Pinter Publishers, 1992. – 342 p.
27. Piore M., Sabel C. The second industrial divide: Possibilities for prosperity. N.Y.: Basic Books, 1984. – 234 p.



Пилипенко И.В. Кластерная политика в России: возможности реализации и конкурентоспособность регионов. // VIII Сократические чтения «Постиндустриальная трансформация старопромышленных районов России». / Сборник докладов под ред. В.А. Шупера. – М.: Эслан, 2011. – С. 177-211.

28. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review, November-December, 1998. – pp. 77-90.
29. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998 – 855 p.
30. Porter M.E., Ketels Ch, Delgado M., Bryden R. Competitiveness at the Crossroads; Choosing the Future Direction of the Russian Economy, Mimeo, 2007. – 112 p.
31. Reinert E.S. Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective STEP GROUP, Report №03-94, Oslo, 1994. – 32 p.
32. Schmitz H. Value Chain Analysis for Policy Makers and Practitioners. Geneva: International Labour Organisation, 2005. – 73 p.
33. Second tier cities: rapid growth beyond the metropolis. / Edited by A.R. Markusen, Y.-S. Lee, S. DiGiovanna. University of Minnesota Press, 1999. – 403 p.
34. The New SME Definition: user guide and model declaration. / Enterprise and Industry Publications, European Commission, 2005. – 52 p.
35. The Small Business Economy. For the Data Year 2006. A Report to the President, Washington, United States Government Printing Office, 2007. – 366 p.