

10. Омельченко Е. Л. Молодежные культуры и субкультуры / Е. Л. Омельченко. – М., 2000. – 264 с.
11. Паин Э. Этнополитический экстремизм в России: социально-культурные истоки и причины неэффективности принимаемых мер противодействия / Э. Паин // Этническая ситуация и конфликты в государствах СНГ и Балтии. Ежегодный доклад Сети этнологического мониторинга и раннего предупреждения конфликтов. – М. : УОП ИЭА РАН, 2005. – С. 14–19.
12. Семигин Г. Ю. Политическая энциклопедия / Г. Ю. Семигин. – М., 1999. – С. 132–134.
13. УИС РОССИИ Молодежная политика: зарубежный и отечественный опыт. Молодежный экстремизм как социальный и культурный феномен. – Режим доступа: <http://www.uisrussia.msu.ru>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
14. Фридинский С. Н. Молодежный экстремизм как особо опасная форма проявлений экстремистской деятельности / С. Н. Фридинский // Юридический мир. – 2008. – № 6. – С. 24–27.
15. Чупров В. И. Молодежь в обществе риска / В. И. Чупров, Ю. А. Зубок, К. Уильямс. – М., 2001. – С. 9–25.
16. Щербакова И. В. Социальные и социально-психологические механизмы формирования политической идентичности молодежи: теоретические аспекты / И. В. Щербакова // Вестник Московского университета. – 2004. – №1. – С. 151–154. – Серия 18. Социология и политология.

### **МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**А.С. Мурыгина  
(Россия, Астрахань)**

Рассмотрены особенности и преимущества механизмов формирования и развития кластеров как эффективного способа повышения конкурентоспособности территорий в различных странах. Исследованы модели создания кластеров на основе американской, японской, австралийской, финской, итальянской, индийской моделей. Доказано, что предпосылками зарождения кластера могут послужить следующие факторы: наличие факторов производства, условия внутреннего спроса, смежные и обслуживающие отрасли, стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция, а также случайные события и государственная политика. Предложены приоритетные направления применения моделей кластерного развития для российской экономики.

Particularities and advantages of mechanisms of clusters formation and development as an efficient way of increasing of competitiveness territories in different countries are considered in the article. The priority directions of the use of cluster systems in Russian industry are offered. The models of clusters creation on base of American, Japanese, Australian, Finnish, Italian, Indian models are researched. It is proved that premises of clusters procreation can be the following factors: presence of factors of production, conditions of the internal demand, adjacent and servicing branches, strategy of the companies, internal branches competition, as well as casual events and state policy. The priority directions of using the models of the cluster development for Russian economy are offered.

*Ключевые слова:* кластеры, конкурентоспособность, инновации, международный опыт, модели формирования, институциональные особенности, финансирование, практическое применение.

*Key words:* clusters, competitiveness, innovations, international experience, models of formation, institutional particularities, financing, practical application.

Мировой опыт развитых и динамично развивающихся государств убедительно доказывает как эффективность, так и неизбежную закономерность возникновения разного вида кластеров. За последние пятнадцать лет формирование кластеров стало важной частью государственной политики в области регионального развития во многих странах мира. Целями этой политики являются развитие сектора малых и средних предприятий вокруг крупных компаний, создание новых рабочих мест и, в конечном счете, повышение инновационного потенциала отрасли и конкурентоспособности региона.

Формирование кластеров происходит не одномоментно, и каждый из них имеет свою «кредитную историю». Например, в штате Массачусетс несколько кластеров возникли на базе исследовательских центров Массачусетского технологического института и Гарвардского университета. Голландский транспортный кластер обязан своему возникновению центральному расположению страны в Европе, развитой системе водных путей, эффективности работы порта Роттердам и профессиональным навыкам, приобретенным в течение долгой истории страны в качестве морской дер-

жавы. Кластеры могут также возникать на основе специфических особенностей локального спроса. Формирование израильского кластера ирригационного оборудования и других прогрессивных сельскохозяйственных технологий отражало стремление страны к самообеспеченности продуктами питания в засушливых климатических условиях. Экологический кластер в Финляндии возник в результате решения проблем загрязнения окружающей среды такими отраслями, как металлургия, деревообработка и химическая промышленность.

На основе институциональных особенностей организации промышленных кластеров в различных странах мира можно выделить шесть моделей. Каждая модель представляет собой определенное сочетание ключевых характеристик кластера: степень рыночных связей и конкуренции, наличие фирм-лидеров, развитие малого бизнеса, инновации, интернационализация, присутствие прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ).

Особенностью американской модели является наличие 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 имеет для развития кластера значение не меньшее, чем инновации. Это связано с тем, что циркуляция опыта и идей между компаниями приводит к дальнейшим инновациям [6]. 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.

В данной модели инициатива создания кластера исходит от компаний, университетов или общественных организаций и используется минималистский принцип финансирования со стороны государства. Основными элементами механизма в этой модели являются частный сектор, учебные заведения и научно-исследовательские учреждения, которые нанимают фирму-посредника (рис. 1).



Рис. 1. Механизм формирования кластера в американской модели [1, с. 54]

Основными задачами этой фирмы является создание ассоциации кластера, а также разработка стратегии процесса создания кластера и бизнес-плана. Созданная ассоциация кластера получает доступ к административным фондам, выделяемым на

создание своего сайта в Интернете и на организацию форумов по формированию кластера. Все расходы на содержание ассоциации ложатся на ее участников. Ассоциация создает Комитет содействия кластеру (Совет кластера), который и завершает процесс его создания. Роль федерального правительства или правительства штата заключается в создании групп содействия кластерам (агентств) или аналогичных организаций, которые оказывают содействие в их создании и развитии.

Американская модель имеет две ярко выраженные привлекательные стороны. Во-первых, на создание кластера требуется минимум финансовых затрат со стороны государства. Во-вторых, кластер, сформировавшийся практически без поддержки государства, имеет высокий потенциал конкурентоспособности. Вместе с тем, данная модель предполагает длительный процесс формирования кластера, который далеко не все фирмы и организации в состоянии пройти до конца.

Основной отличительной чертой японской модели промышленного кластера является ведущая роль крупной компании, реализующей внутреннюю экономию от масштаба и находящуюся на передовом рубеже новых технологий. Компания-лидер производит конечный продукт и создает спрос на компоненты. Это дает жизнь множеству небольших фирм-поставщиков. Поставщики головной компании организованы 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 образуют специальные неформальные объединения (ассоциации содействия), в рамках которых происходит координация действий при использовании общей производственной системы и при разработке новой продукции. Также ассоциации отстаивают интересы поставщиков перед головной компанией.

Передача знаний между фирмами в одном и том же кластере может происходить при посредничестве различных институтов, таких как торговые ассоциации, государственные опытно-исследовательские центры, государственные технические центры, ассоциации оптовых торговцев и местные торговые палаты. Государственные учреждения, такие как префектурные опытно-исследовательские и технические центры играют важную роль в облегчении межфирменной кооперации в локальном отраслевом комплексе. Совместные НИОКР и технологические альянсы выступают в роли наиболее широко распространенных инструментов, позволяющих получить доступ к новой технологии и другим технологическим активам в кластерах Японии. Приобретение или наращивание технологических и иных активов через механизм участия в капитале или совместное владение фирмой не типичны для японского кластера [7]. 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.

В австралийской модели (рис. 2) используется механизм, в котором основными составляющими являются компании, государственные органы, учебные и научно-исследовательские заведения. Однако в этой модели ключевыми элементами являются правительство (Министерство промышленности Австралии) и частный сектор, которые в равных пропорциях финансируют проект создания кластера через специально созданную организацию, состоящую в основном из представителей компаний, а также государственных органов и научных учреждений [5, р. 62]. Организация является административным органом и управляется Советом директоров, в состав которого входят, в первую очередь, представители бизнеса, правительства, учебных и научных учреждений и общественных организаций.



Рис. 2. Механизм формирования кластера в австралийской модели [1, с. 52]

Специалисты отмечают, что создание кластера – это длительный процесс, и наиболее важным фактором является налаживание переговорного процесса между всеми заинтересованными сторонами (фирмами, университетами, научно-исследовательскими центрами, правительственными агентствами, научно-производственными парками и инкубаторами). Благодаря смешанному финансированию австралийская модель является привлекательной как для крупных фирм, так и для компаний малого и среднего бизнеса с ограниченными финансовыми ресурсами, а также для профильных учебных заведений и научно-исследовательских учреждений. В финской модели кластер обладает высоким уровнем интернационализации бизнеса и инноваций.

Предпосылки создания кластеров в Финляндии. 1. Недостаточный внутренний спрос. Особенностью Финляндии является то, что это малая экономика, которая не имеет самостоятельного стабильного спроса на внутреннем рынке. Поэтому кластеры в Финляндии изначально ориентировались на экспорт. Основной предпосылкой для создания кластеров в Финляндии являлись условия для факторов производства, главным образом, высококвалифицированная рабочая сила. 2. Интернационализация бизнеса: седьмой элемент конкурентоспособности. В связи с тем, что экономика в целом ориентирована на экспорт (следовательно, фирмам внутри кластера приходится конкурировать с другими крупными фирмами на мировом рынке), кластеры в экономике не являются исключительно национальными. Внутри кластеров либо присутствуют связи с компаниями стран-соседей (например, Швеция, и другие страны Балтийского моря) либо принимаются меры по поиску и осуществлению данных связей. 3. Нехватка ресурсов как стимул к нововведениям. Экономика Финляндии не располагает значительными запасами природных ресурсов. Поэтому 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). 4. Тотальная кластеризация. Для финской экономики характерна высокая степень кластеризации (т.е. все ключевые отрасли, в которых создается основной объем добавленной стоимости, кластеризованы), а также высокая степень кооперации между кластерами: например, наиболее развитым кластером (основа экспорта экономики) является лесной (деревообрабатывающий) кластер, поддерживающими

отраслями для него являются машиностроение и химическая промышленность, которые, в свою очередь, также кластеризованы.

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 ему осуществляет мощный сектор научных исследований и разработок, а также развитая система образования.

В качестве примера кластера в Финляндии рассмотрим деревообрабатывающую промышленность. В состав кластера входят следующие секторы: поставщики сырья (необработанной древесины), машиностроительная отрасль, поставщики химикатов для деревообработки, а также университеты и научно-исследовательские организации. Ядро кластера составляют четыре крупнейшие фирмы-производители в данной отрасли (United Paper Mills (UPM), Kymmene, Enso-Gutzeit, Metsa-Serla), вокруг которых и строятся межфирменные связи внутри кластера. Весь производственный процесс полностью автоматизирован, причем, техническое оборудование производится здесь же в стране (компания Valmet, производящее оборудование для деревообработки является мировым лидером на своем рынке). Наличие эффективной (экономичной) системы энергоснабжения научно-исследовательских работ мирового уровня также является фактором, увеличивающим конкурентоспособность кластера и экономики в целом [3].

Согласно итальянской модели, промышленный кластер состоит из большого количества малых фирм, которые объединяются в различные ассоциации для повышения своей конкурентоспособности. В Италии кластер называется промышленным округом. Промышленные округа, как правило, размещаются в небольших городах, и, как правило, состоят из большого количества мелких ремесленных фирм. Несмотря на свою малую величину, итальянские ремесленные фирмы обладают высокой конкурентоспособностью на мировом рынке.

Высокая конкурентоспособность достигается за счет четырех факторов: 1) активная кооперация мелких производителей; 2) создание коллективных институтов, оказывающих поддержку фирмам округа; 3) максимальное использование потенциала дифференциации продукции; 4) высокая инновационная активность фирм, гибкость и быстрая реакция на новые потребительские запросы.

Основными коллективными институтами по развитию итальянских промышленных округов являются: 1) национальные конференции ремесленников (НКР); 2) промышленные парки; 3) финансовые консорциумы; 4) маркетинговые консорциумы; 5) технологические институты.

Финансовый консорциум – это ассоциация производителей, облегчающая малым фирмам получение предпринимательского кредита в банке. Финансовый консорциум осуществляет объективную внутреннюю оценку предпринимательской идеи. За счет хорошего знания отрасли эта оценка не дорогостоящая. Также консорциум следит за выполнением обязательств по кредиту, обладая рычагами по взысканию средств в случае отказа от кредитных обязательств. Национальные конференции ремесленников объединяют в себе малые предприятия и имеют широкую сеть представительства для оказания административных услуг.

Основными задачами этой фирмы являются создание ассоциации кластера, а также разработка стратегии процесса создания кластера и бизнес-плана. Созданная ассоциация кластера получает доступ к административным фондам, выделяемым на создание своего сайта в Интернете и на организацию форумов по формированию кластера. Все расходы на содержание ассоциации ложатся на ее участников. Ассоциация создает Комитет содействия кластеру (Совет кластера), который и завершает процесс его создания. Роль федерального правительства или правительства штата заключается в создании групп содействия кластерам (агентств) или аналогичных организаций, которые оказывают содействие в их создании и развитии.

К основным услугам представительств НКР можно отнести [3]: 1) услуги по ведению бухгалтерского учета; 2) финансовые услуги (предоставление коллективно гарантированных ссуд); 3) содействие в развитии имущественных объектов; 4) ин-

формационные услуги (в.т.ч. маркетинговая и технологическая информация); 5) организация кооперативов для решения проблем, общих для отдельных групп (контроль качества, закупка крупных партий сырья, экспортный маркетинг).

Маркетинговый консорциум – объединение фирм в сфере маркетинга, которое способствует увеличению международных маркетинговых возможностей. Оказываемые услуги: 1) содействие экспорту; 2) организация торговых ярмарок и выставок, подготовка национальных и экспортных каталогов; 3) командировки торговых делегаций на зарубежные рынки; 4) связи с правительственными органами; 5) изучение рынка; 6) бизнес-услуги; 7) услуги переводчиков; 8) картотека финансовой надежности существующих и потенциальных клиентов; 9) закупка сырья крупными партиями и складское хранение; 10) тренинги. Таким образом, итальянская модель в высокой степени применима для продукции невысокого технического уровня, но с высокой степенью дифференциации. При этом спрос на продукцию подвержен частым изменениям, что позволяет малым фирмам использовать преимущества своей гибкости.

В индийской модели основную роль играют прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ), которые приносят современные технологии, инвестиции и дают выход на мировые рынки. 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) [3]. Таким образом, в Индии кластеры первоначально стали развиваться на основе иностранных компаний, которые, при активной поддержке государства, становились основным звеном в производственной цепи, занимаясь наиболее высокотехнологичным производством, в то время как маленькие индийские компании являлись поставщиками сырья (промежуточного продукта) для них.

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. Применимость каждой модели определяется как характеристиками страны, так и спецификой конкретных отраслей. 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. ПЗИ необходимы для освоения передовых технологий и выхода на мировые рынки.

Возможность использования итальянской модели ограничена относительно слабым развитием малого бизнеса в России, а также низкой эффективностью муниципального управления. Необходима поддержка малого бизнеса в отраслях, в наибольшей степени соответствующих итальянской модели. К ним относятся сектора, производящие продукцию с высокой возможностью дифференциации и не требующие значительно масштаба производства. 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 применима 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 частно-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.

Сравнительный анализ вышерассмотренных моделей создания промышленных кластеров позволяет сделать вывод о том, что набор функциональных элементов механизма формирования кластеров практически универсален – это компании, органы государственной власти, профессиональные и общественные организации, образовательные и научные учреждения. Однако их взаимосвязь и содержание зависят от выбранной модели.

#### Список литературы

1. Кибиткин А. И. Механизмы и инструменты формирования транснациональных кластеров на базе действующих промышленных комплексов / А. И. Кибиткин, В. Е. Емельянов. – СПб. : ОЦЭиМ, 2006. – 122 с.
2. Марков Л. С. Исследование наукоемких компаний Новосибирска. Кластерный подход. Центр кластерных инициатив / Л. С. Марков, М. А. Ягольницер. – Режим доступа: <http://www.cluster-center.ru/gpage.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
3. Модели региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта. Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. – Екатеринбург, 2008. – № 2. – Серия. Аналитические доклад. – Режим доступа: [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), свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
4. Ялов Д. А. Эксперт Фонда ЦСР «Северо-Запад», Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием / Д. А. Ялов // Компас промышленной реструктуризации. – Режим доступа: <http://compass-r.ru/st-3-03-1.htm>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
5. Brown Rod Clusters. Innovation and Investment: Building Global Supply Chains in the New Economy, Australian Projects Developments / Brown Rod Clusters. – Canberra, 2001.
6. Cluster-Based Development Strategies: Lessons from the Plastics Industry in North Central Massachusetts. – Economic Development Quarterly, 1999.
7. Morikawa M. Machinery Industry and Regional Economic Growth Factors in the Economic Development of Japan's Prefectures / M. Morikawa. – Tokio, 1997.

### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ СРЕДНЕГО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В 1985–1991 гг. (на материалах Нижнего Поволжья)

Ю.Г. Ещенко  
(Россия, Астрахань)

В статье проанализированы основные направления реализации государственной политики в сфере среднего педагогического образования в 1985–1991 гг. на примере Нижнего Поволжья. Выявлены некоторые специфические черты подготовки педагогических кадров средней квалификации в Нижнем Поволжье, а также общие проблемы для большинства средних педагогических учебных заведений страны.

In the article the basic directions of state policy realization in domain of an average pedagogical education in the years of 1985–1991 on the example of the Lower Volga region are analyzed. There are some specific lines of pedagogical staff's preparation with average qualification in the Lower Volga region, and also the general problems for the majority of average pedagogical educational institutions of the country.

*Ключевые слова:* среднее профессиональное образование, средние специальные учебные заведения, педагогические кадры, педагогические училища, Нижнее Поволжье.

*Key words:* the average vocational education, average special educational institutions, pedagogical staff, normal schools, the Lower Volga region.

Педагогические кадры являются основой образования на любом его уровне. Современная система среднего профессионального образования в целом, и среднего педагогического, в частности, является преемницей советской образовательной системы, со всеми ее достоинствами и недостатками. Согласно выступлению Президента РФ, в настоящее время «решающую роль в формировании нового поколения профессиональных кадров должно сыграть возрождение российской образовательной системы», ведь «ее прежние успехи были признаны во всем мире» [8].