

УДК 332.133.6

Ключевые слова: формирование кластеров, московский кластер текстильной промышленности, условия возникновения кластеров

С.Г. Важенин, В.В. Сухих

ТРУДНОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

Применение кластерного подхода в современной экономической науке позволяет выделить кластеры как один из стратегических институтов повышения конкурентоспособности территорий. Вместе с тем очевидно, что недооценивается сложность создания кластеров, на возникновение которых помимо чистых экономических факторов, влияют политические, социальные и религиозные условия. В статье на примере создания одного из самых известных кластеров дореволюционной России — московского кластера текстильной промышленности, разобрано, сколь много нитей экономики, истории, политики и религии должны были сплестись, чтобы кластер возник. Демонстрация подобной сложности возникновения поможет избежать ошибок при выработке современных региональных экономических политик, позволит в условиях кризиса направить усилия на спасение существующих кластеров как трудно восстанавлимого достояния регионов.

Мировой экономический кризис заметно обострил внимание к предлагаемым региональными властями программам экономического развития территорий. Вполне понятно, что цена ошибки в этих программах слишком велика, поэтому необходим тщательный анализ предложений.

Особый интерес вызывают в этой связи выдвигаемые региональные кластерные инициативы. Они коренным образом меняют содержание экономической политики регионов: усилия органов власти направляются не на поддержку отдельных предприятий, а на развитие системы взаимодействий хозяйствующих субъектов, государственных институтов и

научных учреждений по созданию и развитию кластеров. Создание и развитие кластеров, как предполагают, выгодно и для бизнеса, и для власти. Для отдельных субъектов РФ и муниципальных образований — это повышение их финансовой устойчивости в результате роста количества налогоплательщиков и налогооблагаемой базы, укрепление экономической самостоятельности и репутации. Для бизнеса — расширение возможностей для технологической модернизации и повышения конкурентоспособности продукции (товаров, услуг).

Можно согласиться с утверждением, что в условиях мирового финансового кризиса любая региональная экономическая политика, не учитывающая существующие кластеры, будет обречена. Именно кластеры, как справедливо подчеркивают Н.В. Кузнецов и М.А. Перун [16, с. 138], играют ведущую роль в достижении конкурентной устойчивости региона, создавая необходимую критическую массу для достижения успеха в конкурентной борьбе за стратегические ресурсы, место и роль в глобализируемой экономике.

Неудивительно, что кластерам уделено много внимания в современной экономической литературе [14, 19, 25, 28, 31 и т.д.]. По определению М. Портера, «кластер, или промышленная группа, — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [29, с. 207].

Кластерный подход имеет очевидные преимущества перед отраслевым и территориальным подходами. Кластеры все

активнее позиционируются в качестве одного из стратегических институтов повышения конкурентоспособности территорий. Но это очень сложный и долго выстраиваемый институт. Кластеры возникают там, где есть база локальных преимуществ для их построения. При этом создание и развитие кластеров в тех или иных регионах настолько непредсказуемы, определяются столь многими факторами, что М. Портер советует современным правительствам не пытаться создавать совершенно новые кластеры, а лишь усиливать разрастание имеющихся и возникающих кластеров и способствовать ему [29, с. 255]. По его мнению большинство кластеров формируется независимо от действий правительства — а иногда и вопреки этим действиям.

Формирование кластеров на базе ведущих отраслей внутри региона стало своего рода защитной реакцией территорий на обострение конкурентной борьбы за различные ресурсы, рынки и т.д. Мы разделяем позицию, согласно которой возможно существование кластера на уровне города или субъекта Федерации [35]. Кластеризацией уже охвачено более 50% экономик ведущих стран, она выступает сегодня как новый вектор развития мировой системы [2].

Поэтому уже имеющиеся кластеры — это богатство регионов, которое накапливается десятилетиями, при этом гибнет легко и не восстанавливается быстро. Справедливым видится вывод Ю. Рябченко о том, что «...развитие региональной экономики на основе кластерных технологий требует продуманного и обоснованного подхода. «Конвейерное» формирование кластеров ... неэффективно, да и вряд ли возможно» [32, с. 56].

Вместе с тем, это не осознается в должной мере, судя по высказываемым ныне в России предложениям по созданию тех или иных кластеров [3, с. 37-39; 11, с. 60-67; 13, с. 19-23; 33, с. 13-20 и т.д.]. Эти предложения, как правило, сосредото-

чены на чисто экономических аспектах возникновения кластеров и практически полностью игнорируют тот сложный исторический и социальный контекст зарождения кластеров, что мы наблюдаем у известных кластеров в России и за рубежом. Потому и у нас критики кластерного подхода могут указать, что при нехватке средств спасти целиком кластеры нерентабельно, проще будет создать их заново после выхода из кризиса. Но создание кластера с нуля или воссоздание некогда разрушенного потребует не только больших денег, но и многих лет даже при самом благоприятном стечении обстоятельств.

Сотрудники ИЭ УрО РАН давно и плодотворно занимаются изучением проблем становления и развития кластеров в экономике региона. Уже выпущены в свет работы, посвященные как общим проблемам формирования кластеров [18], так и собственно кластерным инициативам [15], и отдельным кластерам (к примеру, медицинской техники [36]). К сожалению, причины, условия и особенности формирования кластеров в тех или иных регионах остаются еще весьма малоизученными и неясными.

Трудность объяснения условий возникновения кластера

М. Портер обратил особое внимание на то, что возникновение кластеров невозможно объяснить, исходя исключительно из экономических или географических причин. Это хорошо понимал и А. Маршалл, который одним из первых выделил концентрацию специализированных производств в отдельных районах как тему для изучения и выявил те преимущества, которые происходят от такой концентрации. Именно он поднялся от привычного объяснения концентрации чисто экономическими и природными факторами до объяснений через социальные факторы. А. Маршалл утверждал: «Природные условия сами по себе

способны были стимулировать неограниченное развитие трудолюбия и предпримчивости, но именно наличие этих последних, чем бы они не были порождены, служило главным условием возникновения наивысших форм ремесла... Мы видели, как природные факторы влияют на энергию человека, как стимулирует его деятельность бодрящий климат, как его поощряет на смелые предприятия открытие новых широких областей для приложения его труда; но мы видели также, как использование им этих благоприятных обстоятельств зависело от его жизненных идеалов, как теснейшим образом переплелись поэтому друг с другом религиозные, политические и экономические нити мировой истории и как все они вкуче склонялись в ту или иную сторону под воздействием крупных политических событий и под влиянием сильных личностей» [21, с. 351-352].

Продемонстрировать, как при создании кластеров переплетались друг с другом религиозные, политические и экономические нити мировой истории, можно на примере прославленной московской текстильной промышленности конца XVIII — первой половины XIX вв. Эта промышленность полностью подходит под предлагаемое М. Портером определение кластера. И вдобавок этот кластер создан усилиями частных лиц, что для нашей страны не характерно, учитывая огромную роль государства в становлении и развитии промышленности России. Создание промышленных районов шло в основном по инициативе и при поддержке правительства, не доверявшего частной инициативе, и потому естественно, что довольно редки в российской истории примеры создания кластеров исключительно усилиями частных лиц.

В основе возникновения любого кластера лежат предпримчивость и трудолюбие конкретных людей. Следовательно, необходимо выяснить, почему эти качества смогли быть реализованы именно в

Москве и конкретно в легкой промышленности. Для этого необходимо обратиться к деталям российской истории императорского периода и выявить, пользуясь словами А. Маршалла, нити истории, сплетшие в Москве кластер текстильной промышленности, благо метафора нитей и их сплетения подходит предмету нашего изучения.

Экономическая нить. Текстильная промышленность Европы и России XVIII-первой половины XIX века переживала настоящий бум. Он был вызван знакомством европейцев с хлопком и тканями из него — ситцем и кисеей. Такая столь удобная и буквально ставшая потом символом русского простонародья ткань как ситец первоначально была импортом из Индии.

С развитием колониальных владений и активной заморской торговли стало возможным не только привозить готовые ткани из далеких колоний, но и завозить хлопок-сырец в метрополию для развития домашней промышленности. Уже на рубеже XVII-XVIII вв. в Англии возникла развитая хлопчатобумажная отрасль, в 1768 г. появилась первая фабрика — прядильня Аркрайда в Ноттингеме, в 1792 г. английская пряжа впервые появилась в большом количестве на Лейпцигской ярмарке, а в 1822 г. впервые английские хлопчатобумажные ткани были завезены уже на индийский рынок.

Однако значение новой промышленности выходило далеко за рамки изменений модных тканей. Не связанная традициями и устаревшими ограничениями новая текстильная промышленность предоставляла почти неограниченные возможности для развития дела. Е.М. Майбурд отмечает: «Английская хлопчатобумажная отрасль — чистейший образец возможностей, которые таит в себе дух предпримчивости, динамизма и свободы. Развивавшаяся первоначально в тех же кустарно-домашних формах с теми же оптовыми скупщиками, но не отягощенная традициями, не связанная регламен-

тами, не защищаемая правительством, не претендующая на монополию (напротив, вырвавшаяся изначально в условиях конкуренции), молодая отрасль оказалась той точкой опоры, приложив к которой рычаг деловой хватки дух капитализма перевернул Англию и мир» [20, с. 26].

Пример английской хлопчатобумажной промышленности был заразителен, но в континентальной Европе долгое время не повторим. Были и естественные трудности с подвозом хлопка, и трудности создаваемые намеренно: до 1842 г. прядильные машины не могли быть вывезены из Англии, дабы не подорвать ее промышленность. Поэтому первым русским фабрикам приходилось работать на английской пряже и с некачественными машинами [6]. Но сам пример английского успеха вдохновлял. Тем, кто искал выгодного дела для приложения инициативы и денег, было очевидным, чем можно заняться. Тот факт, чтобы хлопчатобумажная отрасль расцвела в Москве, определяли уже другие нити истории.

Внутриполитическая нить. Бывшая веками политической и торговой столицей России Москва и после переноса столицы в Петербург сохраняла свое значение как крупнейшего центра внутреннего рынка, оставаясь почти весь XVIII в. и крупнейшим городом страны. Московское купечество традиционно доминировало на внутреннем рынке. Поэтому оно имело и связи, и деньги для создания промышленных предприятий. Но после петровских реформ пути правительства и московского купечества расходятся. Нуждаясь в мануфактурном производстве, государство либо само строило мануфактуры, либо давало право на это отдельным лицам, приближенным к нему. Московское купечество, до реформ бывшее зависимым от власти и верным ей инструментом, государству оказалось в новых условиях не очень-то и нужным.

Правительство, модернизируя с начала XVIII в. страну на европейский лад,

не искало себе союзников в московском обществе, где патриархальность и приверженность к старине не могли быть быстро изжиты. Спротивление излишне резкой перестройке жизни страны, пусть и не проявлявшееся открыто, все-таки существовало и вело к стремлению не иметь дела с правительством и не участвовать в его начинаниях — отсюда постоянное фрондерство Москвы против Петербурга. Это фрондерство вполне разделяло и московское купечество. Самому правительству было во многом выгодно привлекать на торговую службу (а любой подданный служил в своей области) иноземцев — они вели дела в милом правительственном духу европейском стиле, при этом гораздо более были склонны, не имея опоры в обществе, искать расположения чиновных лиц. К тому же, обладая знаниями о европейских делах и связями в европейских странах, иноземцам действительно было проще вести торговые дела с границей, чем русским купцам.

Чуждое новым порядкам в государстве, русское купечество было вынуждено уступить внешнюю торговлю иностранцам. Центром этой торговли стал Петербург, и там же действовала большая часть иностранных торговцев. В 1754 и 1755 гг. доля российских подданных в товарообороте Петербурга составила 18,2% и 16%, то есть западноевропейские купцы сосредоточили в своих руках 82-84% товарооборота главного внешнеторгового порта России [12, с. 77-78]. Даже в Москве связанными с внешней торговлей делами занимались иностранцы. Как показывает исследование В.Н. Захарова, в составе крупного московского купечества имелась весьма заметная группа иноземцев по происхождению, специализировавшихся на обеспечении контактов Москвы и внешнеторговых портов и занимавшихся оптовой торговлей на данном направлении [12, с. 397].

Русским купцам приходилось либо становиться агентами или партнерами

иностранных предпринимателей, либо ориентироваться в своей деятельности на внутренний рынок. Это предопределяло и специфику их промышленных начинаний. Когда купец, сделав состояние на торговле, задумывал построить мануфактуру, то мыслил он вовсе не о предприятии тяжелой промышленности, продукция которого могла быть в основном продаваема правительству или на западный рынок (как то было в случае с металлургическими предприятиями Демидовых на Урале), а о предприятии легкой промышленности, чтобы выпускать ходовой товар на знакомый купцу и открытый для него внутренний рынок.

Подобное положение дел, сложившееся в XVIII в., сохранялось уже как традиция вплоть до конца империи. До 1917 г. в текстильной промышленности и торговле в Москве первенство принадлежало предпринимателям русского происхождения, в то время как в тяжелой промышленности лидировали «московские немцы» [17, с. 112].

Однако для возникновения московского кластера только нитей экономических и внутривластных было недостаточно. Важнейшим условием его расцвета являлись сильные старообрядческие общины Москвы.

Религиозная нить. Староверие имело миллионы сторонников по всей стране, истово преданных древним порядкам, а в условиях гонений и притеснений — сплоченных и организованных для выживания. Староверческие общины имели связи по всей стране, но одним из самых крупнейших центров староверия была Москва. И там же связь старообрядчества с купечеством была наиболее тесной.

Подобная связь была закономерна. Для сохранения себя старообрядческие общины нуждались в деньгах для подкупа чиновников и помощи своим гонимым собратьям. Поэтому неудивительно, что первоначально старообрядческие общины возникли в Москве, потому что там

были их приверженцы из купцов, способные деньгами оградить от преследований властей. Потом уже новые купцы появлялись потому, что общинам было выгодно их поддерживать и растить. Больше купцов — больше денег и влияния — большая безопасность от властей. Потому общины стали своеобразным инкубатором торговцев и промышленников как гарантов выживания старообрядцев, как единственного способа староверам прочно утвердиться в Москве.

Купечеству прочная связь с общинами староверов была экономически очень выгодна. Разветвленная сеть единовольцев позволила купцам организовать торговые дела во всероссийском масштабе, привнеся в торговые операции немыслимые ранее контроль конъюнктуры, огромные оборотные капиталы и многочисленную торговую агентуру. Купцы из этих общин, заводя предприятия, могли быть уверены в успешном сбыте, во всяческой поддержке и помощи. Бытописатель волжских старообрядцев П.И. Мельников-Печерский описывает пребывание в расколе одного из своих героев купца Потапа Максимыча Чапурина как вызванное во многом экономическими причинами: «Притом же у него расколом дружба и знакомство с богатыми купцами держались, кредита от раскола больше было. Да кроме того, во время отлучек из дому по чужим местам жить в раскольничьих домах бывало ему привольней и спокойней. На Низ ли поедет, в верховы ли города, в Москву ли, в Питер ли, везде и к мало знакомому раскольнику идет он, как к родному. Всячески его успокоят, все берегут, все сохраняют и всем угодят» [22, с. 10-11].

Возникла своеобразная торговая империя староверов. Н.М. Никольский, рассматривая историю русских сект как отражение экономических реалий, справедливо указывал, что крупнейшие объединения староверов уже на начало XIX в. охватывали всю страну своим влиянием, причем их церковная организация была

лишь прикрытием широкой организации торгового капитала, главными владельцами которого были адепты старой веры. Главное место в торговом обороте этой эпохи занимала торговля хлебом. Разветвленная сеть староверческих общин работала в этой торговле на благо купцам — староверам. Рогожская и Таганка задолго до организации специальной торговой агентуры уже имели таковую в лице старообрядческих общин хлеборобных губерний: Тульской, Орловской, Воронежской, Тамбовской, Пензенской, Симбирской, Саратовской, Самарской. Постоянные и регулярные сношения общин этих губерний с Рогожской метрополией ставили рогожцев в известность о видах на урожай, о ценах на хлеб и давали возможность в наиболее благоприятную минуту и ранее всех других конкурентов производить закупки. Донские, уральские и нижневолжские общины играли такую же роль по отношению к рыбной торговле, общины степных губерний — по отношению к торговле скотом. Рогожское кладбище рассылало во все стороны ходящих — офеней [офени (коробейники) — мелкие розничные торговцы], в руках рогожцев находилась вся московская ямская слобода — ямщики были сплошь почти старообрядцы. Неудивительно, что и в Москве, и на Нижегородской ярмарке, и на других крупных ярмарках рогожцы устанавливали цены на все важнейшие товары, их влияние чувствовалось даже в Иркутской губернии, в Бухаре и Хиве [26, с. 245].

Нажитые таким путем капиталы, как указывает Н.М. Никольский, стали основой зарождения новой капиталистической промышленности, когда в самой Москве и в ее окрестностях в начале XIX в. Рогожские капиталисты основали первые крупные мануфактуры [26, с. 319]. Другие старообрядческие центры, благодаря огромным капиталам, тоже дали начало многочисленным династиям фабрикантов, таких как знаменитые Морозовы,

Гучковы и т.д. Один лишь центр беспоповцев (федосеевцев) на Преображенском кладбище в Москве располагал миллионами, что позволяло давать невероятные для тех времен ссуды на развитие дела, причем совсем без процентов или за ничтожные проценты. В 1847 г. с капиталов этого центра были выданы две ссуды, одна в 100000 руб., а другая в 500000 руб., причем последняя дана всего за 4%. Значение кладбищенского капитала для федосеевской коммерции лучше всего иллюстрируется тем фактом, что перед пасхой, когда обычно фабриканты производили годовой расчет с рабочими, большинство православных фабрикантов вынуждены были прибегать к кредиту, а федосеевцы никогда не нуждались в деньгах и не давали векселей [26, с. 348-349].

Таким образом, поддержка московских староверческих общин решала для купцов проблемы со сбытом и кредитом. Последнее особенно было важным в отсутствии системы доступного государственного кредита.

Общины решали и другую болезненную проблему промышленности — проблему с рабочей силой. По закону полученные от торговли средства купцы первой и второй гильдии могли официально вкладывать в мануфактуры. Но вот найти работников на эти мануфактуры было крайне сложно.

Крупные мануфактуры нуждались в многочисленных рабочих, что без свободного рынка труда обеспечивалось крепостными. В 1721 г. Петр I разрешил купцам, владеющим фабриками и заводами приобретать к ним населенные крепостными имения на посессионном праве. Эти крестьяне приписывались не к владельцу, а к промышленному заведению. В 1762 г. по требованию дворянства купечество было лишено права покупать новых крестьян к своим предприятиям, но сохранило тех, которых имело ранее. Павел I в 1798 г. вновь разрешил покупку крестьян к предприятиям. Посессионные крестьяне считались формально государственными

крестьянами, но фактически являлись собственностью предпринимателей, хотя государство регулировало отношения между ними и крестьянами [23, с. 385–386]. Подобные сложности мешали развитию частных мануфактур, так как дворяне заводили, как правило, свои заводики и потому не отпускали крепостных работать на чужих предприятиях. Городское население было немногочисленным, и потому до отмены крепостного права стабильный приток рабочих рук был совершенно не гарантирован для предприятий.

Только старообрядческие общины давали промышленникам резерв рабочей силы, дисциплинированной, трудолюбивой и видящей в промышленнике прежде всего единоверца, а не хозяина. Общины укрывали беглых, а также легально выкупали людей на свободу. По замечанию агентов правительства, выявленные в московской общине в 1848 г. вольноотпущенники «купили свободу деньгами фелдосеевцев, предав себя расколу» [8, с. 63–64]. Общины помогали своим членам закрепиться в городе и экономически, и в правовом отношении, оформляя им переход в городские сословия. Естественно, что все эти люди трудоустроивались на фабрики купцов, связанных с общинами.

Как отмечает А. И. Гучков, общая принадлежность хозяина предприятия, его служащих и рабочих к одной и той же общине, да еще подвергавшейся преследованиям (пусть и замаскированным), налагала особый отпечаток на взаимоотношения внутри фабрики, на ее социальный климат. Недовольство, как правило, было направлено по адресу религиозных противников. Хозяин же рабочим не противостоял. Он был в их глазах единомышленником по вере, давал работу и пристанище.

Бурный расцвет текстильной промышленности в Москве после Отечественной войны 1812 года был также периодом бурного расцвета староверческих общин в городе. При этом совпадение широкой

пропаганды старообрядческих «согласий» и расцвета общины, возникшей в Москве на базе Преображенского кладбища, с подъемом предпринимательской инициативы и с созданием многих промышленных предприятий было заметным. Это совпадение было не только временным, но и географическим, пространственным [8, с. 69, 73].

Во второй четверти XIX в. московский текстильный кластер начал активно развиваться. Появилось новое сырье — хлопок, от ремесленничества стали переходить к машинному производству, ткацкие предприятия обзаводились бумагопрядильными, механическими станками, затем паровыми двигателями. Началось применение химии в набивных и красильных цехах. В 1842 г. было дано разрешение ввозить из Англии прядильные машины. Это вскоре привело к созданию крупных бумагопрядилен. На долю текстильной промышленности приходилось в 1843 г. 33,2 тыс. из 40,5 тыс. человек, занятых во всей промышленности Москвы, т.е. 82%. Численность рабочих на текстильных предприятиях города ежегодно возрастала в результате наплыва помещичьих и монастырских крестьян. Уже в 1830 г. крестьяне составляли почти половину населения Москвы — около 144 тыс. из 305 тыс. жителей города. Вся эта рабочая сила была сконцентрирована на достаточно малом пространстве.

Наиболее насыщенной фабриками частью Москвы были Семеновская и Преображенская слободы. В Лефортовской части в 1840-х гг. жила четверть рабочих, занятых на крупных предприятиях (100 человек и более на каждом). Лефортово стало первой в Москве фабричной окраиной. Здесь было широко распространено староверие. В лефортовской части города в 1843 г. было 17 фабрик с числом занятых от 100 человек и более, всего на этих фабриках работало 5844 человека. При этом из 17 владельцев фабрик старообрядцами были 12, о двоих нет све-

дений и только о троих точно известно, что они принадлежали к господствующей церкви [8, с. 69-70].

Компактный узел староверия, текстильных фабрик и торговых домов могли разбить только внешние обстоятельства, что и случилось в середине XIX в.

Государство и его политика по отношению к московскому кластеру

Московское купечество всегда вызывало недоверие имперского правительства. Оно было слишком сильно связано со стариной, являлось чем-то неевропейским и чуждым правительственной внутренней политике. К тому же оно финансово поддерживало раскол, который без купеческих денег вряд ли приобрел бы такое влияние. Даже развитие московской промышленности вне государственного контроля не нравилось правителям.

Екатерина II видела в московской текстильной промышленности не благо для страны, а лишь источник смуты. Она писала: «Большая часть наших фабрик — в Москве, месте, может быть, наименее благоприятном в России; там бесчисленное множество народу, рабочие становятся распушенными; фабрики шелковых изделий не могут быть там хороши — вода мутная, и особенно весною, в лучшее время года для окраски шелка; эта вода действует на цвета: они или блеклы, или грубы. С другой стороны, сотни маленьких городов приходят в разрушение! Отчего не перенести в каждый по фабрике, выбирая сообразно с местным продуктом и годностью воды? Рабочие там будут более прилежны и города более цветущи» [10, с. 63-64]. Однако выполнить задуманное она не сумела.

В оправдание императрицы надо отметить, что ее пренебрежение значимостью пространственной концентрации было вполне в русле тогдашних экономических теорий. Как отмечает академик РАН А.Г. Гранберг, один из самых странных парадоксов истории экономической науки

заключается в том, что, после рассмотрения проблем экономического пространства у А. Смита и Д. Риккардо, фактор пространства вплоть до конца XIX в. выпал из поля зрения общих экономических теорий. В экономической науке укоренилась привычка к абстрагированию от пространства [7, с. 41]. Возможно потому и Екатерина II не видела никаких разумных причин, по которым текстильные фабрики появлялись именно в Москве.

Долгое время после Екатерины II правительство больше всего было обеспокоено европейскими делами и наполеоновскими войнами. Взятие Москвы французами и пепелище, оставленное ими, затормозили развитие текстильной промышленности.

Но вскоре правительственная конъюнктура сложилась удачно для московского купечества. Правительство на волне военного патриотизма, символом которого стала Москва, начало оказывать поддержку всему русскому, в том числе и московскому купечеству. Как указывает историк экономики А.В. Аникин [1, с. 141], покровительственный тариф 1822 г. сыграл большую роль в быстром росте московской промышленности. Правительство и после этого заботилось о фабрикантах. В 1829 г. в Москве была проведена первая общероссийская выставка мануфактурных изделий, а в 1835 г. подобную выставку посетил сам царь. В 1828 г. изделия московской текстильной промышленности появились даже на Лейпцигской ярмарке и вызвали там небольшую сенсацию. В 1843 г. в Москве числилось 400 предприятий, в том числе 286 текстильных. Из 38 тысяч работников на текстильную промышленность приходилось около 33 тысяч. Стали складываться московские династии купцов-мануфактуристов. Имена Чороковых, Титовых, Прохоровых по всероссийской известности обходили аристократические фамилии.

Московская промышленность находилась под правительственной опекой. А.С. Пушкин отмечал в 1833-34 гг.: «Но Москва, утратившая свой блеск аристократический, процветает в других отношениях: промышленность сильно покровительствуемая, в ней оживилась и развилась с необыкновенною силою. Купечество богатеет и начинает селиться в палатах, покидаемых дворянством» [30, с. 275].

Однако подобная правительственная опека была вызвана отнюдь не экономическими потребностями страны или планами правительства о развитии народного хозяйства. Николай I после восстания декабристов в пику западникам и европеизированной аристократии стремился доказать единение монархии и народа. Купцы в государственной политике и идеологии воспринимались как верно подданные слуги престола, полезные и в то же время чуждые европейским вредным теориям. Потому и ни один из купцов не был привлечен к следствию по делу декабристов, хотя по показаниям участников некоторые купцы знали о заговоре и поддерживали его. В то же время купец не считался ровней дворянину и должен был знать свое приниженное место [5, с. 176-187].

Последующие реформы Александра II по отмене крепостного права снабдили промышленников рабочей силой, развитие кредитной системы позволило надеяться на кредитование, а становление рыночных отношений способствовало торговле вне староверческих сетей. Теперь на развитие московского кластера уже влияли совершенно другие факторы.

Московский кластер текстильной промышленности возник и развился в причудливой комбинации политических, религиозных и экономических условий. Сложность возникновения этого кластера, возможно, будет стимулом к изменению того мнения о простоте конструирования кластеров, что встречается в современной российской экономической

литературе и хозяйственной практике. А это в свою очередь стимулирует меры по выявлению и сохранению уже сложившихся в регионах России кластеров.

Сегодня уже не редкость появление кластерных инициатив в том или ином регионе. Однако существует ряд условий, которые могут как стимулировать, так и тормозить развитие кластеров в России. Специалисты выделяют такие благоприятные условия, как развитость технологической и научной инфраструктур, осознание потребности в кооперации, политическая стабильность и финансовая устойчивость в стране. Сдерживают кластеризацию экономики России, большинства ее регионов и неблагоприятный бизнес-климат, и известные трудности в деятельности различных ассоциаций в предпринимательской среде, и слабость в развитии ряда новых рыночных институтов, и отсутствие устойчивых стратегий регионального развития.

Исходя из истории московского кластера, посмотрим, какие нити необходимы для появления новых кластеров сейчас. Экономическая нить более или менее определена: это либо новое сырье, либо новые технологии — все то, что открывает простор для деятельности высокоприбыльной и вместе с тем новой, не стесненной ожесточенной конкуренцией и позволяющей новичкам без проблем выйти на рынок. В современных условиях очевидно, что основой нового кластера станет не принципиально новое природное сырье (которому просто неоткуда взяться), а принципиально новые технологии — к примеру столь обсуждаемые нанотехнологии, позволяющие создавать новые материалы, востребованные промышленностью.

Политическая нить тоже довольно определена — есть интерес региональных властей создавать кластеры как локомотивы местной экономики, как условие победы в территориальной конкуренции за население, финансы и ресурсы.

Примерами этому могут служить инициативы руководства Свердловской области по созданию титанового кластера, автомобильного кластера, а также кластера для производства современного высокоточного инструмента, Тюменской области по развитию кластера легкой промышленности, Ханты-Мансийского автономного округа — Югры по формированию газохимического кластера и т.д.

Однако гордиевым узлом завязывается последняя нить становления кластеров — религиозная. Нематериальная и неосозаемая, она привнесла в московский кластер главное — внутренние доверие и сплочение, что не предоставляемо непосредственно ни экономикой, ни политикой.

Проблеме доверия в экономике и его экономической значимости посвящено уже много работ [34, 37, 38]. О прочной связи кластеров и доверия писал М. Портер: кластеры являются очагами доверия и инкубаторами малого и среднего предпринимательства, к доверию особенно чувствительных. Барьеры входа оказываются в кластере ниже, чем в любом другом месте. В кластерах уже создана инфраструктура для бизнеса, и главное, там есть много гарантий для него. В итоге, как отмечает М. Портер, «Выгоды от существования доверия и организационной проницаемости, развивающиеся вследствие постоянного взаимодействия и осознания взаимозависимости в пределах региона или города, явно способствуют взаимодействию в кластерах, приводящему к повышению производительности, распространению инноваций, и, в конечном итоге — созданию новых видов бизнеса» [29, с. 232, 234].

В новых кластерах придется создавать эти очаги доверия. Притом что религиозная нить не работает больше, необходимо искать другую. Доверие, сплоченность и уверенность может приносить развитая экономическая культура — культура, воспитанная многолетним плодотворным сотрудничеством, стабильными полити-

ческими и экономическими отношениями. Современные кластеры на Западе успешно создаются и работают без религиозной нити. Но откуда они берут внутреннее доверие? В случае с итальянскими кластерами, описанными М. Портером, доверие было результатом многолетнего сотрудничества уже существовавших производств, что облегчило формирование кластера, а в случае с американскими, более молодыми и не имеющими столь долгий предварительный опыт сотрудничества, производства были объединены в кластеры под защитой уверенности, которую гарантировали власти — либо федеральные, либо власти штатов.

При выдвижении кластерных инициатив в нашей стране настоятельно необходимо заранее определить, кто же будет отвечать за формирование и поддержания доверия в создаваемых кластерах. Дело в том, что как отмечают многие исследователи [4, 9, 24, 27], уровень доверия в российском обществе заметно низкий, уступающий уровню доверия в развитых странах. В российской деловой практике не сложилась развитая экономическая культура, у нас нет традиций десятилетних сотрудничеств разных предприятий, потому и нет условий для стихийного возникновения кластера. Создать доверие и уверенность может потому лишь политическая воля — гарантии федеральных или региональных властей. Одного лишь декларирования намерений о создании кластера недостаточно. Власти придется постоянно организовывать сотрудничество, поддерживать доверие и уверенность бизнес-партнеров, формировать благоприятную институциональную среду для того чтобы новый кластер смог состояться и устойчиво развиваться.

Список литературы

1. Аникин А.А. Муза и мамона. Социально-экономические мотивы у Пушкина. М.: Мысль, 1989
2. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4.

3. Баймлер В. Кластерный подход к развитию малого и среднего бизнеса в России // *Международная экономика*. 2005. №8.
4. Балацкий Е. Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики // *Общество и экономика*. № 2. 2009
5. Важенин С.Г., Сухих В.В. Власть и московские купцы в XIX веке // *ЭКО*. 2008. №11.
6. Варзар В.Е. Хлопчатобумажная промышленность // *Энциклопедический словарь «Брокгауз и Ефрон»* (электронная версия).
7. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2003
8. Гучков А. Московская сага. Летопись четырех поколений знаменитой купеческой семьи Гучковых. СПб.; М.: Лимбус пресс, 2005
9. Доверие в эпоху кризиса // *Ведомости*, 23.12.2008. № 243 (2265).
10. Екатерина II. О величии России. М.: ЭКСМО, 2006
11. Жданова О.И. Кластер как инструмент промышленной политики региона // *Региональная экономика. Теория и практика*. 2008. №9.
12. Захаров В.Н. Западноевропейские купцы в российской торговле XVIII века. М.: Наука, 2005
13. Захаров В.Н. Промышленные кластеры и экономический рост // *Проблемы теории и практики управления*. 2006. №12.
14. Каложнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. М.: ТЕИС, 2003
15. Кластерные инициативы как стратегический инструмент регионального развития в условиях территориальной конкуренции / В.Л. Берсенев, С.Г. Важенин, Н.С. Важенина, В.В. Сухих, Д.В. Копанцев. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2009
16. Кузнецов Н.В., Перун М.А. Рейтинговая оценка регионов России с позиции концепции устойчивого развития экономики // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2006. № 6.
17. Купечество Москвы. История. Традиции. Судьбы. М.: АСТ; Олимп, 2008
18. Лаврикова Ю.Г. Кластеры. Стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008
19. Ларина Н.И., Макеева А.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов // *ЭКО*. 2006. № 10.
20. Майбурд Е.М. Мир Адама Смита // *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов* (Книги I-III). М.: Наука, 1993
21. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. Том I.
22. Мельников П.И. (Печерский А.) В лесах. Книга первая. Пермь: Пермское кн. изд-во, 1983
23. Мионов Б.Н. Социальная история России периода империи. Том I. СПб.: Дмитрий Буланин, 2003
24. Николаев И., Марченко Т., Титова М. Россия и мир против финансового кризиса // *Общество и экономика*, № 10-11, 2008
25. Николаев М. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику // *Проблемы современной экономики*. 2005. № 1 (13).
26. Никольский Н.М. История русской церкви. М.: Изд-во полит. литературы, 1983
27. Пахомова Е.И. Бизнес нуждается в доверии общества и государства // *Национальные проекты*, 2009. № 4.
28. Пиштенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005
29. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2003
30. Пушкин А.С. Путешествие из Москвы в Петербург // *Полное собрание сочинений*. М.: Изд-во АН СССР, 1958. Т. VII.
31. Раевский С.В., Винокурова Ю.В. Кластерная концепция организации структуры экономики регионов // *Региональная экономика: теория и практика*. 2007. № 5.
32. Рябченко Ю. Сегодня создаются условия для развития кластеров на региональном уровне // *Стратегия и конкурентоспособность*. 2007. № 8.
33. Стеблякова Л.П. Подходы к исследованию возможностей создания региональных кластеров и их влияния на экономическую структуру // *Региональная экономика: теория и практика*. 2007. №17.
34. Сухих В.В., Важенин С.Г. Доверие. Государственная политика. Предпринимательство. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008
35. Унтура Г. Регион как эпицентр зарождения конкурентоспособности // *Вопросы экономики переходного периода*. 2006. № 2.
36. Формирование промышленного кластера в экономике крупнейшего города / О.А. Романова, А.В. Макаров, А.П. Петров, Р.И. Чененова, И.В. Макарова. М.: Экономика, 2008
37. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ; Ермак, 2004
38. Экономика и социология доверия. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004