УДК: 338.45

Абдыров Т. Ш.
ОИӨК «Кыргызстан эл аралык университети»
Абдыров Т. Ш.
УНПК «Международный университет Кыргызстана»
Abdyrov T. Sh.
ERPC «International University of Kyrgyzstan»

Досмаганбетов Н. С.
Бишкек финансы-экономикалык академиясы
Досмаганбетов Н. С.
Бишкекская финансово-экономическая академия
Dosmaganbetov N. S.
Bishkek Academy of Finance and Economics
Тел. **+7701 451 02 07**
E-mail: dosmnurlan@yandex.ru

КАЗАКСТАН ЭКОНОМИКАСЫНДАГЫ КЛАСТЕРЛЕРДИН ӨНҮГҮҮСҮНҮН ЧЕТ ӨЛКӨЛҮК ТАЖРЫЙБАСЫН КУРУЛУШ МАТЕРИАЛДАРЫН ӨНДҮРҮҮ МИСАЛЫНДА КОЛДОНУУНУН ӨЗГӨЧӨЛҮГҮ

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

FEATURES OF APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF CLUSTERS IN ECONOMY OF KAZAKHSTAN ON THE EXAMPLE OF PRODUCTION OF CONSTRUCTION MATERIALS

Аннотациясы: *Макалада чет өлкөлөрдүн курулуш материалдарын өндүрүү чөйрөсүндө кластерди өнүктүрүү маселеси каралат. Негизги максаты изилдөө жана аныктоо, ошондой эле, кластердин ар түрдүү моделдеринин анын ичинде, чет өлкөлөрдүн курулуш индустриясынын же батыш европа, түндүкамерика жана азия аймактарындагыдай территориялык кластерлердин өзгөчөлүктөрүн жана артыкчылыктарын анализ кылуу. Казакстан экономикасынынын курулуш материалдарын өндүрүү чөйрөсүндө чет элдик тажрыйбанын системасын киргизүү проблемасы аныкталат.*

Негизги сөздөр: *Кластерлер; курулуш кластери; түз чет элдик инвестициялар; кластердин моделдери; территориялык өндүрүш комплекстери.*

Аннотация: *В статье рассматриваются вопросы развития кластеров в сфере производства строительных материалов зарубежных стран. Главной целью является определение и исследование, а также анализ особенностей, преимуществ и недостатков различных моделей кластеров, в том числе кластеров строительной индустрии зарубежных стран или территориальных, таких как западноевропейских, североамериканских и азиатских регионов. Также выявляются проблемы внедрения зарубежных опытов системы кластеров в сфере производства строительных материалов в казахстанскую экономику.*

Ключевые слова: *Кластеры; строительный кластер; прямые иностранные инвестиции; модели кластеров; территориальные производственные комплексы.*

Abstract: *The article deals with the development of clusters in the production of building materials of foreign countries. The main objective is to identify and study, as well as analyze the features, advantages and disadvantages of different cluster models, including clusters of the construction industry of foreign countries or territorial, such as Western European, North American and Asian regions. The problems of introduction of foreign experiments of the cluster system in the sphere of production of construction materials in the Kazakhstan economy are also revealed.*

Key words: *Clusters; construction cluster; foreign direct investment; cluster models; territorial production complexes.*

Кластер мамлекеттин өнүгүүсүн экономиканын өнүгүүсү аркылуу маанилүү ролду камсыз кылат жана территорияны уюштурууда жаңы тармактык ресурстарды мобилизациялоого мүмкүндүк берип, экономиканын атаандаштыкка жөндөмдүү базасы боло алат. Дүйнөдө кластердин активдүү өүнүгүүсү ишкердик ишмердүүлүгүнүн инновациялык эффективдүү багыттары болуп саналат. Ишкердикти өнүктүрүүнүн кластердик концепциясы корпоративдик структура менен аймактардын инвестициялык, ортомчулук, илими, окуу, коомдук уюмдарынын өз ара аракеттенүүсүнө негизделет. Кластердик концепциянын маңызы европалык кызматташыкты өнүктүрүү үчүн негиз болуп саналган экономикалык теориянын аймактарды бириктирүүчү потенциалын ишке ашыруу менен негизделет.

Бүгүнкү күндө үч «борборду» (аймак) бөлүп көрсөтүүгө болот, атап айтканда: Түндүкамерика, Батыш европа жана Азия аймактары.

Мындай дүйнөлүк аймактык типологиялык кластердик система төмөнкү факторлор менен шартталат:

1) узак мезгил ичинде обочолонтуп өнүктүрүү;

2) кластердик мамиленин негизинде экономиканы өнүктүрүү салтына жетишерлик туруштук бере алган өзгөчөлүгү;

3) тигил же бул стратегиялык маанилүү жаратылыш ресурстары менен камсыз кылуудагы айырмачылыгы;

4) өнөр жай структурасынын тармактарынын айырмачылыгы;

5) улуттук (аймактык) рыноктун ар түрдүү сыйымдуулугу;

6) мамлекетти түзүүдө саясий факторлордун ролу [1].

Дүйнөнүн ар түрдүү өлкөлөрүндө институционалдык өзгөчөлүктүн негизинде инновациялык кластердин уюштуруунун бир нече моделин бөлүп көрсөтүүгө болот. Алардын ар бири кластердин алты маанилүү мүнөздөмөсүнүн аныкталган айкалышын алып жүрөт: интернационалдаштыруу, байланыш жана атаандаштык рыноктук даражасы, фирм-лидерлер, түздөн-түз чет элдик инвестициялар (ТЧИ) менен бирге кичи бизнести, инновацияны өнүктүрүү.

Ар бир моделди толугураак карап чыгабыз.

1. Түндүкамерика моделинин өзгөчөлүгү.

Түндүкамерика моделинин өзгөчөлүгү кластерди өнүктүрүүнүн негзиги фактору болуп саналган бирдей деңгээлдеги компаниялардын ортосундагы жогорку атаандаштыктын болушу менен негизделет. Кластердин компаниялар арасындагы атаандаштыгы өндүрүш процессинин, менеджмент системасынын, сатуу ж.б. эффективдүүлүгүн жогорулатууга багытталган инновацияга түрткү берет. Ошондой эле, эмгек рыногунда жогорку квалификациялуу жана билимдүү жумушчу күчтөр үчүн атаандаштык болот. Жумушчу күчтөр мобилдик болуп саналат жана компаниялар бири-биринин кадрларын кызыктырып өзүнө тартууну ишке ашырат.

Мындан тышкары, ишкердик активдүүлүктүн деңгээли жогору (кызматкерлер компаниядан кетишет жана ошол эле тармактагы ишмердүүлүктү ишке ашырган өзүлөрүнүн фирмаларын түзүшөт). Жыйынтыгында кластерди өнүктүрүү инновацияга караганда анчалык мааниге ээ эмес болгон өзүнүн атаандаштарынын технологиясын көчүрүп алуу болуп турат. Компаниялардын ортосундагы мындай тажрыйба жана идеялардын болушу мындан аркы инновация менен байланыштуу.

Компаниянын көлөмүнө жараша майда жана орточо болгон кластерлер үчүн вертикалдуу интеграция мүнөздүү. Бул кайрадан

эле атаандаштык жөндөмдүүлүгүн күчөтүү, өндүрүш процессинин этаптарын бир компанияга чогултуунун натыйжасында жана масштабдан үнөмдөөнүн пайда болушу менен байланыштуу.

Америкалык модель кластердин ар түрдүү структурасын талап кылат. Бул бир же бир нече ири фирмалары жана жеткирүүчүлөрдүн кеңири тармагы болгон “пирамида” болушу мүмкүн. Бул майда фирмалардын иерархиясы туюнтулбаган жыйындысы болушу мүмкүн. Эгерде өндүрүштүк процесс ишканалар менен тыгыз байланышты каалабаса америкалык моделди колдонуу жөндүү. Башкысы продукт – кластердеги жеткирүүчүлөрдүн ортосундагы атаандаштыктын эсебинен ошондой эле, башкы фирманын массалык өндүрүшүнүн эсебинен жеткирилген өздүк наркынын төмөндүгү [2].

2. Өндүрүштүк кластерди уюштуруунун фин модели кластер бизнестин жана инновациянын интернационалдашкан жогорку деңгээлин ээлегендиги менен мүнөздөлөт. Финляндияда экономикалык процессти башкаруунун кластердин мамилеси биринчи жолу 1991-1993-жж. өлкөнүн өндүрүштүк саясатын иштеп чыгуу үчүн колдонулган, андан кийин популярдуулукка ээ болгон. 1995-жылы Финляндияда кластердин проблематика боюнча атайын изилдөөнүн отчеттору жарыяланган. Финляндиянын өзгөчөлүктөрү болуп ички рынокто өз алдынча туруктуу суроо-талапка ээ болбогон кичи экономика саналат. Ошондуктан, Финляндиянын кластерлери башынан эле экспортко багытталган. Финляндияда кластер түзүүнүн эң негизгиси өбөлгөсү болуп өндүрүш факторлору үчүн шарттар, эң башкысы жогорку квалификациялуу жумушчу күч саналган.

Финляндиянын экономикасы жалпысынан экспортко багытталган, тактап айтканда, кластердин ичиндеги фирмалар башка ири фирмалар менен дүйнөлүк рынокто атаандашууга туура келет. Ушуга байланыштуу, экономика кластерлери жалаң эле улуттук болуп саналбайт. Кластерлер ичинде же коңшу-өлкөлөрдүн компаниялары менен байланыш болот (мисалы Швеция жана башка Балтика өлкөлөрү), же мындай байланышты издөө жана ишке ашыруу чаралары кабыл алынат.

Финляндиянын экономикасы жаратылыш ресуртарынын олуттуу запастары камтыбагандыктан, Финляндиянын экономикалык өсүүнүн негизги кыймылы жана кластерлештирүү инновациянын жогорку деңгээли болуп саналат. Инновация кеңири өнүккөн билим берүү секторунун натыйжасында ишке ашыралат (бул дагы мамлекеттик саясаттын эффективдүү жыйынтыгы болуп саналат).

Фин экономикасы үчүн кластерлештирүүнү жогорку деңгээли мүнөздүү, башкача айтканда, кошулган баа менен негизги көлөмдү түзгөн бардык негизги тармактар кластерлештирилген. Ошондой эле, кластер арасында кооперациянын жогорку деңгэлин белгилөөгө болот: мисалы, көбүрөөк өнүккөн кластер (экономиканын экспортунун негизи) болуп талаа (бак иштеп чыгаруучу) кластери саналат, ал үчүн колдоого алынуучу тармактар болуп өз учурунда кластерленген машина куруу жана химиялык өндүрүш болуп саналат.

Финляндиянын экономикасын изилдөө институтунун адистери тарабынан кластерди түзүү процессине байланышкан жол-жоболорду аткаруунун базасында 9 тармак сунушталган. Бул тармактардын катарына талаа өнүдүрүшү, информатика жана телекоммуникация, металлургия, энергетика, бизнес-кызмат чөйрөсү, саламаттык сактоо, машина куруу, тамак-аш тармагы жана курулуш кирет. Бардык анализденген кластерлер үч топко бөлүндү: “күчтүү кластер” категориясы, “туруктуу кластер” категориясы, “потенциалдуу кластер” категориясы. Биринчи категорияга талаа кластери жана маалыматтык, телекоммуникациялык технологиялар кирди. Бул категориядагы кластер үчүн негизги да, жардамчы да өндүрүш катары тең салмактуулуктун жакшы өнүгүшү, жогорку ички атаандаштык, дүйнөлүк деңгээлдеги инновациялык потенциал, биргелешкен долбоор жана тармак аралык уюмдардын иштеринин алкагында интенсивдүү ички кластердик өз ара аракеттенүү мүнөздүү. Жогорку атаандаштык жөндөмдүүлүгүн тастыктоо менен кластердик бирикме 0,5% дүйнөлүк талаа ресурстарынын запастарына ээ болуу менен кызмат кылары далилденген, Финляндия бак-даракты кайра иштетүү продукциясын дүйнөлүк экспортко чыгарууда 10% ашыгын камсыз кылат, анын

ичинде дүйнөлүк экспорттун 25% сапаттуу кагаздар. Финдляндиянын телекоммуникация продукция рыногунда да үлүшү жогору: мобилдик байланыш үчүн жабдуулар рынокту 30% жакын жана 40% рынокту мобилдик телефондор атаандаштык жөндөмдүүлүгү эң жогорку деңгээлде камсыз кылат. Энергетикалык, металлургиялык жана машина куруу киргизилген туруктуу кластерлер бардык кластерлердин элементтеринин позитивдүү динамикасын көрсөтөт, бирок, алгомерациядан ишенимдүү пайданы алуу үчүн зарыл болгон деңгээлге жетише элек. Машина куруу кластери кластерлердин өз ара аралашуу үлгүсүн көрсөтө алат. Аны адистештирүүнүн негизи талаа өндүрүшү, энергетика, металлургия жана курулуш тармагы үчүн жабдууларды өндүрүү болуп саналат. Бирок, адистештирилген машина курууну интенсивдүү өнүгүшү көптөгөн жеткирүүчүлөрү, сервис жана инженерия компанияларынын, изилдөө жана инновациялык борборлордун түзүлүүсүнө алып келди. Ошентип, Финдляндия – целлюлоздук-кагаз өндүрүү үчүн жабдууларды өндүрүүдө лидерлик кылат: целлюлозду өндүрүү үчүн дүйнөлүк рыноктун 40% жана кагаз жабдуулары рыноктун 30% кармайт. Потенциалдуу кластерлер – бизнес-кызмат көрсөтүү, саламаттык сактоо – кластердин структурасынын бирдей эмес өнүгүүсүн мүнөздөйт. Көмүскө кластерлер (азык-түлүк жана курулуш) Valio, Fazer, Skanska, Kone – ийгиликтүү компанияларды бириктирсе дагы, бирок жалпысынан толук кандуу кластердик структурадан алыс жана анын калыптануу процесси жетишерлик жай жүрөт.

Азыркы учурда талаа, ошондой эле, маалыматтык жана телекоммуникациялык кластерлер экспорттун негизги көлөмүн камсыз кылат жана Финдляндия экономикасы үчүн маанилүү болуп саналган өлкөнүн ички дүң продукциясынын (ИДП) олуттуу бөлүгүн түзөт. Ошентип, табигый ресурстары тартыш болгон анча чоң эмес өлкөлөр үчүн фин модели көбүрөөк даражада колдонууга ыңгайлуу. Мындай өлкөлөрдүн экономикасы башынан эле илимий изилдөө жана иштелмелерди иштеп чыккан күчтүү сектордун, ошондой эле, өнүккөн билим берүү системасынын колдоосу менен экспортко багытталган [3].

3. Өндүрүш кластеринин япон моделин уюштуруу төмөнкүдөй: кластерде өндүрүштү жогорку масштабда ээлеген фирма-лидери болот жана ар түрдүү стадияда технологиялык чынжырча менен жеткирүүчүлөрдүн ири санын интеграциялайт. Өндүрүш кластериндеги “Япон моделинин” негизги өзгөчөлүгү масштабдан ички үнөмдөөнү ишке ашырган жана чет элдик жаңы технологияларды которууну тапкан ири компаниянын жетектөөчү ролу болуп саналат. “Япон модели” эң эле толук формада «Toyota Motor Co» (ТМС) компаниянын өндүрүштүк уюштуруусун чагылдырат.

Японияда автомобилдик кластер түзүүнүн өбөлгөлөрү:

– Ишкердик идеялардын болушу (ал мезгилде Японияда өздүк автоуннаа бизнеси болгон эмес);

– Текстиль өндүрүш технлогияларынын болушу, түзүлгөн баштапкы капиталдан сатуудан түшкөн каражаттар;

– АКШ тараптан арзаныраак продукцияга болгон суроо-талаптар (Америка-Корея согушу, 50-жылдары), анын натыйжасындагы инвестиция агымы;

– Активдүү мамлекеттик колдоо.

ТМС тарыхы түздөн-түз машина куруу инновациялык идеялары менен көрсөтүлгөн – мисалы, үнөмдүү автоунааларды – бардык өндүрүш ишмердүүлүк элементтерди куроо. Бизнести уюштуруунун принциптери “кайдзен” методикасы менен мүнөздөлөт, ал компаниянын ишмердүүлүгүн ар дайым бардык багыттарын кайра куруу жана жакшыртууну өркүндөтөт.

Япониянын автоунаа кластеринин өз ара аракеттенүү структурасы төмөнкүдөй: Компания-лидери акыркы продуктту өндүрөт жана компоненттерге суороо-талапты түзөт. Бул башка чоң эмес фирма-жеткирүүчүлөргө жашоо берет. Башкы компаниянын жектирүүчүлөрү “пирамида” принциби менен уюштурулган. Бир нече деңгээлдер бөлүп көрсөтүлөт: биринчи деңгээлдеги жеткирүүчүлөр, экинчи деңгээлдеги ж.б. Башкы фирма түздөн-түз саны чектелген биринчи деңгээлдеги жеткирүүчүлөр менен гана аракеттенет (негизинен 300 жакын). Экинчи деңээлде компаниялардын саны 5000 чейин, үчүнчү деңгээлде 20000 чейин көбөйөт.

Ошентип, “япон модели” технологиялык татаал продукцияны өндүрүү үчүн көбүрөөк деңгээлде колдонууга ыңгайлуу. Продуктту иштеп чыгуу фирмаларда жогорку көлөмдө сатууда гана актай ала турган жогорку дайымкы коромжуну талап кылат. Өндүрүш процесси технологиялык чынжырчанын алкагында чоң көлөмдөгү байланыш менен мүнөздөлөт. Башкы фирма чынжырчаны бириктирет жана бардык өз алдынча өндүрүүчүлөрдү “интеграциялоону” ишке ашырат [4].

4. Индиялык кластер моделинин жалпы мүнөздөмөсү. Индиялык модели япон модели менен көп жагынан окшош келет: кластер пирамида формасына ээ. Пирамиданын чокусунда бир (NCR автоунаа кластери) же бир нече (Indore дарыкана кластери) компания турушу мүмкүн. Индиялык модель, алгач технологияларга ээ эмес, дүйнөлүк рынокто ишмердик жүргүзүүгө тажрыйбасы, баштапкы инвестицияларды жүргүзүү үчүн капиталы жок, бирок бир кыйла арзан жана жетүүгө оңой ресурстарга (арзан жумушчу күч, өндүрүштүк жана жаратылыш ресурстары) ээ экономикага колдонууга ыңгайлуу. Индиялык моделде кластерлердин баштапкы өнүгүшү түз чет өлкөлүк инвестициялардын жана активдүү мамлекеттик колдоонун эсебинен жүргөн. Индияда өндүрүштүк чынжырчада кубаттуу лидер-компанияларды түзүү жана өнүктүрүү үчүн өздүк капитал жетишсиз болгон. Бирок аталган өлкө арзан өндүрүштүк ресурстардын эсебинен жогорку инвестициялык жагымдуулукка ээ болгон. Өзгөчөлүктөрүнүн бири болуп, жогорку жана төмөн квалификациялуу жумушчу күчтүн болушу саналган.

Мындай өңүттө, Индияда кластерлер алгач чет өлкөлүк компаниялардын негизинде өнүгө баштаган, алар мамлекеттин активдүү колдоосу менен өндүрүштүк чынжырчада негизги звено болуп калышкан. Алар, көбүрөөк жогорку технологиялык өндүрүш менен иштешкен, ал учурда индиялык чакан компаниялар алар үчүн чийки затты (аралык продуктуну) жеткирүүчүлөр болуп саналышкан. ТЧИ өзүнө тарткан факторлордун бири болуп, жергиликтүү калктын англис тилин жакшы билүүсү саналган. Индиялык моделде негизги ролду мамлекет ойнойт. Өлкөдө жогору өнүккөн өндүрүш секторунун жоктугуна байланыштуу мамлекет анын активдүү өнүгүшү үчүн бардык шарттарды түзгөн.

Кластерлерди түзүүгө багытталган мамлекеттик саясат төмөндөгүдөй факторлор менен мүнөздөлөт:

– федералдык бийликтер тарабынан импортко катуу чектөө коюу;

– технопарктарды түзүү;

– өкмөттө өндүрүштүк сектордун кызыкчылыктарын сүрөмөлөө (лобирлөө);

– аймактар арасында жогорку алымдарды белгилөө (бир аймакта бир тармактын бардык өндүрүүчүлөрүнүн концентрациясына алып келген);

– компаниялардын өздүк капиталына мамлекеттин катышуусу (алсак, мисалы, MUL компаниясы (NCR кластеринде негизги ишкана) индиялык өкмөттүн жана Suzuki компаниясынын биргелешкен ишканасы болгон);

– мектептерди жана техникалык колледждерди түзүү;

– өндүрүштүк райондордо бизнести жүргүзүү процессин жеңилдетүү (Indore фармацевттик кластерде «тез лицензиялоо» саясаты) жана аны менен аймактардын инвестициялык жагымдуулугун жогорулатуу;

– аймактар арасында ыкчам маалымдоо жүргүзүлө турган инфраструктуранын өнүгүшү [5].

Кластеризациянын чет өлкөлүк тажрыйбасынын анализи көрсөткөндөй, өнүгүүнүн ушул сыяктуу стратегиялык линиясын тандоо, интеграциянын объективдүү тенденциясынын реалдуу ишке ашуусун чагылдырат. Кластердик стратегиянын негизин, ар кандай функцияларды аткарган, бирок бир технологиялык процесс менен бириктирилген ишканалардан түзүлгөн, кластерлердин уюшкандыгы түзөт. Инновациялык кластерлер негизинен өндүрүштүк жактан өнүккөн өлкөлөр: АКШ, Канада, Италия, Германия, Австрия ж.б. үчүн мүнөздүү. Бирок алар өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдө: мисалы, Индия менен Бразилияда да пайда боло баштаган. Чет өлкөлүк кластердик бирикмелерди түзүүдө заманбап мотивдер төмөндөгүлөргө алып келет: аймактык экономиканын деңгээлин жогорулатуу каалоосуна; жогорку технологиялардын тармактык өнүгүшүнө; экономикалык

активдүүлүктүн жогорулашына; экспортту колдоого; жогорку квалификациялуу адистерди даярдоого. Кластердик стратегияны түзгөн түзүмдөр, азыркы системаларды региондун маркетингин жүргүзүүгө, бизнестин ар кандай түрлөрүн өнүктүрүүгө, инвестицияларды тартуу боюнча шарттарды түзүүгө жаңы ыкмалар менен аралаштырууга умтулушат.

Чет өлкөлөрдөгү кластердик стратегиялардын натыйжаларын жыйынтыктоо менен, аларды колдонгон өлкөлөрдүн аймактару өнүгүшүнө чоң импульс берген деп айтууга болот. Каралган тажрыйба, жогорку технологиялардын заманбап өндүрүшү интеграциялар процесстеринде гана: горизонталдуу, регионалдуу, вертикалдуу - негизделе аларын далилдейт. Прогресс азыркы учурда бириндебеген ишканалар, алардын бирикмелери, топтору, кластерлери жана тармактары тарабынан түзүлөт. Бул тажрыйба, технологиялык борборлорго айландыруу объективдүү жана өтө зарылчылык катары көрүнгөн Казакстан үчүн өзгөчө актуалдуу [6].

Азыркы учурда Казакстандын экономикасы өндүрүштү уюштуруунун советтик модели түрүндө мураскерликке ээ – аймактык өндүрүштүк комплекстер. Бул модель рыноктук экономикага жана ааламдаштыруунун чакырыктарына ылайыкташтыруу үчүн модификацияга муктаж.

– Казакстан үчүн өндүрүштүк кластерлерди уюштуруунун индиялык модели көбүрөөк ылайыктуу. Бул моделге ылайык кластерлер ТЧИ аркылуу ири эл аралык компанияларды тартуунун эсебинен өнүгөт. ТЧИ алдыңкы технологияларды өздөштүрүү жана дүйнөлүк рынокко чыгуу үчүн зарыл.

– Финдик модель, экспорттук ыңгайлуу жайгашкан, Казакстандын аймактарунун бөлүктөрү үчүн гана актуалдуу. Башкалары үчүн, финдик модель инновациялык продуктуну түзүү үчүн илим жана билим берүү тутумунун потенциалын пайдалануу алкагында колдонууга ыңгайлуу.

– Япондук моделдин финдик модель менен көп жалпылыгы бар. Казакстан лидер-фирмалардын жана экономикалык процесстерди жеке-мамлекеттик жөнгө салуунун япон моделин ийгиликтүү пайдалана алат. Региондогу ар бир кластер, өнүгүүнүн негизги демилгечиси болуп саналган, ошондой эле тандалган стратегиянын эффективдүүлүгү үчүн жоопкерчиликти тарткан лидер-фирмага ээ болушу абдан маанилүү. Алсак, мисалы, «30 корпоративдик лидерлер» Программасын япон моделинин аналогиясы боюнча кластердик саясатты ишке ашыруу аракетинин бири деп атоого болот.

– Түндүк америкалык модель Казакстанда колдонуунун эң төмөнкү даражасына ээ, анткени, анын натыйжалуулугу рыноктук институттардын жана атаандаштыктын өнүгүү даражасынан көз каранды. Казакстандын экономикасынын кризистен кийинки мүнөздөмөсү бул шарттарды аткарууга мүмкүндүк бербейт.

Кластерди пайдалануу менен экономиканын өнүгүүсүнүн чет өлкөлүк тажрыйбасын карап чыгып, биздин көз карашыбызда, курулуш материалдарынын негизги түрлөрүн чет өлкөдө өндүрүү чөйрөсүндө кластердин өнүгүшүн анализдөө максатка ылайык деп эсептелет. Кароо үчүн көбүрөөк оптималдуу болуп, Кытайдын экономикасы саналат, анткени өзгөчө кыска мөөнөттө Кытай курулуш жаатында дүйнөлүк лидерге айлана алды. Кытайда курулуш материалдар тармагынын өнүгүшүнө көптөгөн факторлор түрткү берген: жетекчилик тараптан так саясий стратегиядан баштап, Пекинде олимпиада оюндарын өткөрүүгө чейин. Кытайда курулуш материалдар индустриясынын көп бөлүгү, чоң потенциалга ээ Азия рыногунун эсебинен кеңейүүдө. Андан кийин Европа өлкөлөрүнө, АКШга жана Океанияга экспорт. Кытайда өндүрүлгөн курулуш материалдарынын жогорку деңгээли, жогорку сапаттагы материалдардын импорту менен аныкталат. Бул сатып алуулар Европа, Түндүк Америка жана Чыгыш Азия өлкөлөрүндө жүргүзүлөт. Мындай өңүттө, Кытайдын курулуш материалдары бир нече жылдан бери катары менен дүйнөдөгү алдыңкы орундардын бирин ээлөөдө.

Кытайдан экспорттолгон курулуш материалдары, өзүнүн наркы боюнча көптөгөн сатып алуучуларды өзүнө тартат. Бул Бүткүл дүйнөлүк соода уюмунун бажы алымдарды азайтуунун эсебинен жүрүүдө. Кытайдын курулуш материалдарынын эң популярдуу тизмесинде башкылар болуп, цемент, сани-

тардык-курулуш керамикасы, металл эмес минералдар жана айнектер эсептелет. Ошондуктан, курулуш материалдар тармагы Кытайдын элдик чарбасынын негизги сектору болуп саналат деп ишенимдүү айтууга болот. Ошондой эле, Кытайдын өкмөтү курулуш индустриясын стимулдаштырууга олуттуу багыт алган. Азыркы учурда Кытай дүйнөнүн көп бөлүгүн курулуш материалдары менен камсыздоодо. Экспортко коюлган негизги материалдар - бул: керамикалык плитка, цемент, фанера, ламинат, терезелер жана алардын жабдыктары, шыптар үчүн панелдер, пол үчүн жабуу, арматура өндүрүшү, жылуулагычтар, жасалга материалдар, сантехника, фурнитура, керамогранит жана башкалар. Ошондой эле Кытайдын курулуш материалдары башка өлкөлөрдүн инвесторлору үчүн абдан жагымдуу, анткени Кытай курулуш материалдар менен ички керектөөлөрдү гана эмес, дүйнөнүн көптөгөн өлкөлөрүн да камсыздай алат [7].

Дүйнөлүк практика көрсөткөндөй, кластерлер жасалма жол менен жана нөлдөн баштап чанда гана жаралат, алар тармактар аралык өндүрүш байланыштары түрүндө бул үчүн өбөлгөлөр (шарттар) бар жерде табигый жол менен пайда болот жана өнүгөт. Саясаттын ролу муну менен ишкерчиликти өнүктүрүү, жаңы фирмаларды түзүү, инновацияларды кеңейтүү, инвестициялык климатты жакшыртуу ж.б. үчүн шарттарды түзүүдө турат. Дүйнөлүк практика, азыркы учурда өндүрүштүк прогрессти бириндеген ишканалар эмес, алардын бирикмелери, топтору, кластерлер жана тармактар камсыздашарын күбөлөндүрөт.

Чет өлкөлүк тажрыйбадан алып караганда, дүйнө жүзүндө кластердик ыкма экономиканын атаандаштыгын жогорулатуу саясаты катары таанылат.

Колдонулган адабияттар

1. Малый Н. Кластер - новая форма предпринимательского объединения / Н. Малый. М., 2006. - 213 б.
2. Абдыров Т. Практика применения кластерных инициатив в зарубежных странах // Социальные и гуманитарные науки, Бишкек. 2007. - №5-6.
3. Руководство по развитию кластеров [Электронный ресурс] / АО «ЦМАИ», 2006. // http: //www.cluster.kz – 30 б.
4. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Проблемы теории и практики управления. 2003. - №5. - 15-26 б.
5. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Экономика региона, 2007. №18. 2-бөлүк.
6. Абдыров Т.Ш., Токтогулов А.К. Стратегия инновационного кластерного развития экономики. Б.: 2017. – 272 б.