

Станислав СОКОЛЕНКО

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

- СЕТИ
- АЛЬЯНСЫ
- ПАРТНЕРСТВА
- КЛАСТЕРЫ



Станислав СОКОЛЕНКО

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

- СЕТИ
- АЛЬЯНСЫ
- ПАРТНЕРСТВА
- КЛАСТЕРЫ



УКРАИНСКИЙ КОНТЕКСТ

ІНБ ПНУС



715082

ББК 65.5

C59

УДК 339.7(477)

C59

Соколенко С. И.

Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст.— К.: Логос, 2002.— с.: ил.

ISBN 966-581-357-9

Автор данной книги украинский экономист С. И. Соколенко уже далеко не первый раз презентует читателям развернутое исследование актуальных проблем мировой экономики. В этой монографии дается анализ возникновения, формирования и развития новых производственных систем в конкретно-исторических условиях функционирования глобальной и региональной экономик. На многочисленных примерах стран с развитой и переходной экономикой детально рассматривается эволюция таких важных видов новых производственных систем, как сети, альянсы, партнерства и кластеры.

Особенное место в книге занимают вопросы кластерного анализа, который обогащает научные основы методологии экономических исследований.

Книга нацелена на поиск путей создания гармоничного гражданского общества, где успешно взаимодействуют представители власти, деловых кругов, науки, техники и производства. Она также будет полезной для всех, кто интересуется проблемами роста конкурентоспособности экономики Украины и ее отдельных регионов на основе использования новых производственных систем.

Автор цієї книги український економіст С. І. Соколенко вже далеко не перший раз презентує читачам розгорнуте дослідження з актуальних проблем світової економіки. У цій монографії дається аналіз виникнення, формування і розвитку нових виробничих систем у конкретно-історичних умовах функціонування глобальної і регіональної економік. На численних прикладах країн з розвинутою і перехідною економікою детально розглядається еволюція таких важливих видів нових виробничих систем як мережі, альянси, партнерства та кластери.

Особливе місце в книзі посідають питання кластерного аналізу, що збагачує наукові основи методології економічних досліджень.

Книга спрямована на пошук шляхів створення гармонійного громадського суспільства, де успішно взаємодіють представники влади, ділових кіл, науки, техніки і виробництва. Вона також буде корисною для всіх, хто цікавиться проблемами зростання конкурентоздатності економіки України та її окремих регіонів на основі використання нових виробничих систем.

Рекомендовано к изданию

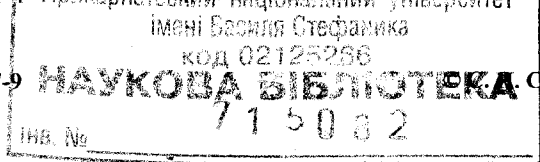
ученым советом Института экономики НАН Украины

Рецензенты:

Бесчастный Л.К., чл.-кор. НАН Украины, д-р экон. наук, проф.

Герасимчук Н.С., чл.-кор. НАН Украины, д-р экон. наук, проф.

Все права защищены. При воспроизведении какой бы то ни было части данной книги в любой форме и любыми средствами обязательна ссылка на автора.



ББК 65.5

ISBN 966-581-357-9

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

Соколенко, 2002

Оглавление

Список рисунков	10
Список таблиц	14
Вступление	17
Предисловие	19
Раздел I. РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	28
Введение	29
Глава 1. Эволюция стратегии развития производственных отношений	33
1.1. Структурная политика: роль регионов и территорий в глобальном аспекте	33
1.2. Основные геоэкономические трансформации нового столетия	41
1.2.1. От традиционной производительности к инновациям	41
1.2.2. От макроэкономики к микроэкономике	46
1.2.3. От общеэкономического подхода к кластерному	58
1.2.4. От внутренних к внешним источникам успеха компании	65
1.2.5. От разделения экономической и социальной политики к их интеграции	68
1.2.6. От национальной к региональной и локальной экономике	73
Глава 2. Новые производственные системы в условиях глобализации	80
2.1. Экономическая наука о сущности кластеризации	81
2.2. Конкурентоспособность новых систем	92
2.3. Истоки привлекательности кластеров	95
2.4. Кластерный анализ	98
2.5. Предпосылки создания кластеров и тенденции их развития	114
2.5.1. Близость рынков	115

2.5.2. Обеспеченность специализированной рабочей силой	116
2.5.3. Наличие поставщиков, средств производства и других ресурсов	120
2.5.4. Доступность специфических местных природных ресурсов	123
2.5.5. Эффект масштаба в производстве	124
2.5.6. Наличие инфраструктуры	128
2.5.7. Низкая стоимость транзакций	135
2.5.8. Высококачественный доступ к информации	138
Раздел II. РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ	146
Глава 3. Проблемы и перспективы развития кластеризации в регионах	147
3.1. Возникновение новых производственных структур	147
3.2. Исторический контекст развития кластерных стратегий	150
3.3. Социальный капитал как фактор экономического роста	161
3.4. Подготовка и выбор модели кластеризации	162
3.5. Классификация и характерные признаки кластеров	165
3.6. Средства воздействия, основанные на кластерной модели	169
3.6.1. Выявление и поддержка кластеров	169
3.6.2. Привлечение инвестиций в регионы	170
3.6.3. Формирование и группирование спроса	171
3.6.4. Организация службы услуг	172
3.6.5. Поиск и вовлечение новых ресурсов	173
3.7. Современный этап развития кластеров	174
Глава 4. Социально-экономические функции государства и региональное развитие	179
4.1. Тенденции и сдвиги в экономических функциях государства	179
4.2. Роль правительства в развитии новых производственных систем	182
4.2.1. Что может сделать правительство для ускорения рыночных реформ?	182
4.3. Правительство и стратегия кластеризации	184
4.4. Структурная политика ради кластеризации	189
4.5. Правительство в роли кластерного брокера	190
4.6. Обмен информацией и организация диалога	191
4.7. Поддержка специфических проектов сотрудничества	191
4.8. Правительство как требовательный заказчик	196
Раздел III. ОПЫТ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ (С.Е.И.)	202
Глава 5. Вклад Италии в концепцию развития регионов	203
5.1. Региональная интеграция в странах ОЭСР	203
5.2. Кластеризация в странах Европейского Союза	206

5.3. “Индустриальные округа” Италии	206
5.4. Специфика развития “Третьей Италии”	211
5.5. О роли сервисных центров в Модене и Эмилии-Романье	217
5.6. Новая индустриализация Ломбардии и роль LUMETEL	222
5.7. “Серебряные” компании Севера Италии	229
5.8. Развитие ИО на островах Италии	236
5.9. “Alliance” Калабрии — новейшая модель регионализации	242
5.10. Государственная поддержка интернационализации экономики по-итальянски	246
Глава 6. Кластеры в центре объединенной Европы	253
6.1. Основы нового роста потенциала Австрии	253
6.2. Гармоничная политика создания кластеров (Опыт TIP)	257
6.3. Венская модель био-кластера	261
6.4. Роль традиций и гибкость автоиндустрии Австрии	264
6.5. Автомобильные кластеры Австрии	267
6.6. “Детроит” в Альпах — автокластер в Штирии	269
6.7. Автокластер “АК Верхняя Австрия”	271
6.8. High-tech и развитие кластеров ИТ и мультимедиа	274
6.9. Мост, связывающий Запад и Восток	278
6.10. Трансграничные связи и кластеризация	284
Глава 7. Развитие кластеров в европейских странах с переходной экономикой	290
7.1. Кластеризация в странах “Новой Европы”	290
7.2. Опыт кластеризации в странах Вышеградского Соглашения	295
7.3. Экономические преобразования и кластеризация в Венгрии	296
7.4. Польский вариант регионального развития	310
7.5. Рыночные преобразования и кластеры в Чешской Республике	318
7.6. Словения — лидер трансформации в “Новой Европе”	323
7.7. Румыния ускоряет ход реформ	329
7.8. Хорватия: с кластерами в Европейский Союз	337
Раздел IV. КЛАСТЕРЫ В РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	347
Глава 8. Триумф англо-американской модели кластера	348
8.1. Кластерная концепция в глобальном контексте	348
8.2. “Силиконовая Долина” как катализатор high-tech кластеризации	349
8.3. От А. Маршалла до Т. Блэра: Кластеры в Великобритании	354
8.3.1. Кластерная политика Уэльса	357
8.3.2. Сети, кластеры и партнерства: Шотландская модель	359
8.3.3. Кембридж — мировой инкубатор кластеров	366
8.4. Новаторство в региональном развитии Канады	369
8.5. Япония: выход из кризиса через структурные реформы	375
8.5.1. Особенности японской трансформации	379
8.5.2. Промышленные кластеры Хоккайдо	381

Глава 9. Кластерный подход в странах континентальной Европы	394
9.1. Инновационность системы и кластеров Германии	394
9.2. Финляндия: самые северные суперкластеры	401
9.2.1. Формирование Национальной промышленной стратегии	401
9.2.2. Конкурентные преимущества и кластеризация Финляндии	404
9.2.3. Почему Nokia, Финляндия?	410
9.2.4. High-tech за Полярным Кругом	415
9.2.5. Возрождение судостроения через морской кластер	417
9.2.6. Уроки финской кластеризации	420
9.3. Франция: новая региональная политика	422
9.3.1. Структурные реформы Франции и ЕС	422
9.3.2. Территории, SPL и экономическое развитие Франции	423
9.3.3. Эффективность технополисов Франции	430
Глава 10. Промышленные кластеры в развивающемся мире ..	438
10.1. Проблемы и специфика кластеризации в развивающихся странах	438
10.2. Стимулирование кластеризации в условиях третьего мира	441
10.2.1. Неформальные кластеры: Гана (Kumasi)	443
10.2.2. Организованные (формальные) кластеры: Нигерия, Чили	446
10.2.3. Инновационные кластеры	453
10.2.4. Бизнес-инкубаторы, технологические парки, технополисы	454
10.2.5. Экспортно-производственные зоны	458
10.3. Высокотехнологичные кластеры Индии	461
10.3.1. Бангалор — центр научно-технического прогресса Индии	461
10.3.2. Венчурный капитал в Индии	470
10.3.3. Главные факторы успеха индустрии венчурного капитала в Индии	474
10.4. ООН: содействие кластеризации в развивающихся странах (опыт ЮНИДО)	481
Раздел V. ПЕРСПЕКТИВЫ, ОТКРЫВАЕМЫЕ КЛАСТЕРАМИ	494
Глава 11. Модернизация и демократизация арабского мира: пути интеграции и кластеризации	495
11.1. Специфика арабского мира и его развитие	495
11.2. Эволюции социально-экономических моделей в арабском мире	502
11.3. Современные тенденции регионализации арабских стран	504
11.4. Модернизация арабского мира	508

11.5. Союз стран Магриба: пути кооперации и кластеризации	509
11.5.1. Марокко: курс реформ и пути кластеризации	511
11.6. MENA и арабский мир	514
11.6.1. Иордания: поиски компромисса в развитии интеграции и кластеризации	519
11.6.2. Сирия: реструктуризация экономики и свободные зоны	523
11.6.3. Ливан: реформы в финансовом центре региона	530
11.7. Интеграция арабских стран Персидского залива	535
11.7.1. Саудовская Аравия: воздействие на мировое развитие	536
11.7.2. Объединенные Арабские Эмираты: успехи диверсификации	542
11.7.3. Египет: реформы и новые производственные системы	548
11.8. Мирный процесс и роль Израиля в развитии регионализации	556
11.8.1. High-Tech возможности Израиля	556
Глава 12. Аэроавиатика и сопутствующие отрасли: воздействие кластеризации	561
12.1. Мировая консолидация аэрокосмической и авиационной отраслей промышленности в XXI ст.	563
12.2. Коммерческая авиация: конкуренция и кооперация	571
12.3. Корпоративная и региональная авиации: взлет и перспективы	587
12.4. Настоящее и будущее авиационного моторостроения	596
12.5. Развитие аэрокосмических систем ВПК XXI столетия	601
12.6. Глобальная консолидация авиалиний: альянсы и сети	605
12.7. Новые технологии в сетевой экономике и аэропорты будущего	610
Заключение	622
Слова благодарности	632
Список сокращений	635
Глоссарий	642
Об авторе	646

Список рисунков

Рис. 1.1.	Основы экономического подъема	49
Рис. 1.2.	Экономическое здоровье 21 развитой страны мира (индекс структурной политики, 0 — худший, 10 — лучший)	52
Рис. 1.3.	Определяющие факторы взаимосвязанного функционирования компаний	55
Рис. 1.4.	Микроэкономическая деловая окружающая среда	57
Рис. 1.5.	Норвежский морской кластер	64
Рис. 1.6.	Новая интеграция экономической и социальной политики	69
Рис. 2.1.	Промышленный кластер: взаимозависимость фирм и институтов	82
Рис. 2.2.	Модель конкурентных преимуществ ("диамант" Портера)	84
Рис. 2.3.	Метод кластерного анализа "снизу — вверх"	104
Рис. 2.4.	Метод кластерного анализа "сверху — вниз"	106
Рис. 2.5.	Общий подход к кластерной политике и анализу	107
Рис. 2.6.	Альтернативный подход к кластерной политике и анализу	108
Рис. 2.7.	Современная экспортноориентированная экономика, основанная на кластерах, играющих роль катализатора экономической активности (штат Калифорния)	119
Рис. 2.8.	Инновационные взаимозависимости кластеров и обмен товарами в Ломбардии (Италия)	122
Рис. 2.9.	Доступность специфических местных природных ресурсов ("диамант" Портера)	123
Рис. 2.10.	Переход от "старой" к "новой" экономике	125
Рис. 2.11.	Рост занятости в секторах "новой" экономики США и странах-членах ЕС в 1992—1999 гг. (изменения в тыс. человек)	140
Рис. 2.12.	Динамика рынка автомобильной телематики (1996—2005 гг.)	143
Рис. 4.1.	Уровень централизации и локализации, а также распределения ресурсов в различных экономических системах	180
Рис. 4.2.	Тенденции и сдвиги в децентрализации и рыночной ориентации отдельных стран (1970—1995 гг.)	181
Рис. 5.1.	Провинции Италии	207
Рис. 5.2.	Концентрация ИО Италии	208
Рис. 5.3.	Родина "Третьей Италии" — Венето	210

Рис. 5.4.	Доля экспорта ИО Италии в мировом экспорте по отдельным видам продукции, (% , 1996)	213
Рис. 5.5.	“Индустриальные округа” Маршалла в структуре системы региональной индустриализации “Третьей Италии” (1981)	223
Рис. 5.6.	Регион Ломбардии и ее ведущих провинций — Милана и Брешии	224
Рис. 5.7.	Организационная структура сервисного агентства LUMETEL	225
Рис. 5.8.	Звенья сети LUMETEL	227
Рис. 5.9.	Сетевая модель ФИАТ	230
Рис. 6.1.	Потоки ПИИ Австрии в страны ЦВЕ	254
Рис. 6.2.	Основные экспортные рынки Австрии в 2000 г. (млн €)	255
Рис. 6.3.	“Двойная интеграция” Австрии	256
Рис. 6.4.	Программа исследований и формирования кластеров в Австрии (TIP)	258
Рис. 6.5.	Интенсивность R&D кооперации в формирующемся фармацевтическом кластере Австрии	262
Рис. 6.6.	Развитие и финансирование биотехнологического кластера VBC (Австрия)	263
Рис. 6.7.	Рост доли стоимости продукции автоиндустрии Австрии в общем объеме всей произведенной продукции и в металлообработке (1980—1999 гг.), %	268
Рис. 6.8.	Увеличение стоимости продукции автоиндустрии Австрии (1980—2000 гг.), в млрд Sch.	268
Рис. 6.9.	Географическое распределение субконтракции автокластерами Австрии	270
Рис. 6.10.	Функциональные компоненты в кластере мультимедиа и культурного наследия Австрии	277
Рис. 6.11.	Потери рабочего времени в странах ОЭСР из-за забастовок (среднее число рабочих дней за 1990—1999 гг. на 1000 работающих)	279
Рис. 7.1.	Страны “Новой Европы”	291
Рис. 7.2.	Страны — члены Центральной Европейской Инициативы (С.Е.И.)	293
Рис. 7.3.	Упрощенная схема процесса территориального развития	294
Рис. 7.4.	Экономика Венгрии 1996—2001 гг.	297
Рис. 7.5.	Институциональная сеть территориального развития в Венгрии	300
Рис. 7.6.	Регионы Венгрии	301
Рис. 7.7.	Основные региональные объединения Европы	302
Рис. 7.8.	Автомобильные кластеры в Европе	305
Рис. 7.9.	Основные инвестиции в автокластер PANAC (Венгрия) и его связи с автокластерами соседних государств	307
Рис. 7.10.	Организационная структура автокластера PANAC	307
Рис. 7.11.	Кооперационная сеть автокластера PANAC	309
Рис. 7.12.	Экономика Польши 1997—2002 гг.	314
Рис. 7.13.	Распределение центров поддержки бизнеса по регионам Польши	315
Рис. 7.14.	Экономика Чехии 1997—2002 гг.	320
Рис. 7.15.	Две взаимосвязанных программы промышленного развития Словении (1999—2003 гг.)	326
Рис. 7.16.	Основы кластерной стратегии Словении (2000—2003 гг.)	329
Рис. 7.17.	Регионы развития Румынии	333

Рис. 7.18. Национальная система регионального развития Румынии (2000 г.)	336
Рис. 7.19. Сеть поддержки МСП и кластеров Хорватии	339
Рис. 7.20. Туристические потоки Хорватии, 1970—2001 гг.	340
Рис. 7.21. Программа BICRO в Хорватии	343
Рис. 8.1. Распределение производственных групп кластеров по секторам в экономике США	352
Рис. 8.2. Этапы интеграции и развития региональных партнерских отношений в Шотландии	359
Рис. 8.3. Кластерная концепция Шотландского Предприятия (SE)	361
Рис. 8.4. Суть подхода Шотландии к кластерному развитию	362
Рис. 8.5. Стратегическое развитие продовольственного кластера “Шотландское Предприятие” (SE)	363
Рис. 8.6. Организационная схема Программы JOCA	370
Рис. 8.7. Консолидация фирм в Оттава-кластере	373
Рис. 8.8. Японская экономика в состоянии стагнации (1990—2002 гг.)	375
Рис. 8.9. Промышленное производство Японии (1997—2002 гг.)	376
Рис. 8.10. Концепция формирования системы развития промышленных кластеров на Хоккайдо	383
Рис. 8.11. Этапы процесса развития промышленных кластеров на Хоккайдо	384
Рис. 8.12. Функции промышленности, университетов и правительств регионов Японии в ускорении кластеризации	385
Рис. 8.13. Роль технопарков в условиях новой региональной политики на Хоккайдо	386
Рис. 8.14. График развития промышленных кластеров на Хоккайдо	387
Рис. 8.15. Концепция кооперационных связей между отраслями промышленности, университетами и правительством на о. Хоккайдо	389
Рис. 8.16. Проекты продовольственного кластера и родственных отраслей на Хоккайдо	391
Рис. 9.1. Инновационная система Германии	398
Рис. 9.2. Показатели конкурентоспособности в “диаманте” финского лесного кластера	406
Рис. 9.3. Стадии развития кластеров и источников их конкурентных преимуществ	407
Рис. 9.4. Тенденции роста рынков и рыночной доли финских кластеров	410
Рис. 9.5. Финские кластеры в показателях экспорта в 1990-е и в 2010 гг. (оценка)	411
Рис. 9.6. Nokia: цена акции (€)	412
Рис. 9.7. Показатели конкурентоспособности финского телекоммуникационного кластера	414
Рис. 9.8. Показатели конкурентных преимуществ и составляющие экономической и промышленной политики Финляндии	416
Рис. 9.9. Карта размещения 96 проектов SPL во Франции (2001 г.)	425
Рис. 9.10. Источники финансирования проектов SPL	426
Рис. 9.11. Порядок осуществления проекта с помощью “платформы местной инициативы PFIL”	428
Рис. 9.12. Распределение проектов SPL по секторам деятельности (по классификации DATAR)	429
Рис. 10.1. Экономические циклы в Antofagasta (Чили, 1890—2000 гг.)	450

Рис. 10.2. Горные кластеры в Antofagasta (2000 г.)	452
Рис. 10.3. Виртуальный инкубатор MAC	456
Рис. 10.4. Размещение Центров STP на территории Индии (2000 г.)	466
Рис. 10.5. Рост числа одобренных подразделений STP Индии (1991—2000 гг.)	468
Рис. 10.6. Распределение подразделений STP по регионам Индии (в %, 2000 г.)	469
Рис. 10.7. Динамика экспорта ПП Индии (1992—2000 гг.)	469
Рис. 10.8. Доля отдельных центров STP в общем экспорте ПП Индии (в %, 2000 г.)	469
Рис. 10.9. Усиление роли STP в экспорте ПП Индии (1993—2000 гг.)	470
Рис. 10.10. Рост венчурного капитала и благотворительных вкладов в Индии, 1996—2002 гг. и 2008 г.	476
Рис. 10.11. Программа ЮНИДО по развитию кластеризации	483
Рис. 10.12. Кластер трикотажа и чулочных изделий в Тирупуре (Индия) (1999 г.)	487
Рис. 10.13. Роль ЮНИДО в развитии текстильного кластера в Джайпуре (Индия) (1997—2001 гг.)	490
Рис. 11.1. Традиционные арабские гражданские формации	500
Рис. 11.2. Карта Арабского мира	544
Рис. 12.1. Схема производственных взаимосвязей сетевой структуры в EADS	565
Рис. 12.2. Доходы пяти крупнейших аэрокосмических и оборонных компаний мира (1999 г.)	567
Рис. 12.3. Сравнение бюджетного финансирования расходов на оборону США и ряда стран Европы (1996—2005 гг.)	569
Рис. 12.4. Технологический разрыв между США и Европой во внедрении stealth	570
Рис. 12.5. Мировой рынок больших самолетов (доли заказов Airbus и Boeing, 1995—2000 гг. и прогноз до 2019 г.)	572
Рис. 12.6. Динамика поставок авиалайнеров авиагигантов (1974—2002 гг.)	573
Рис. 12.7. Количество новых самолетов, поставленных Boeing и Airbus (1990—2001 гг.)	574
Рис. 12.8. Концепция Boeing: фрагментация мировых авиаперевозок	576
Рис. 12.9. Концепция Airbus: сегментация воздушного пространства	576
Рис. 12.10. Размещение ведущих авиакластеров США, содержащих филиалы Boeing	579
Рис. 12.11. Маршруты транспортировки узлов и компонентов A380	582
Рис. 12.12. Сравнение операционных расходов эксплуатации A380-800 и Boeing 747-400 (расходы на 1 пассажира при полете на 6000 миль)	585
Рис. 12.13. Основные причины и мотивы использования корпоративных самолетов	588
Рис. 12.14. Мировые поставки самолетов бизнес-класса (1985—2000 гг.)	589
Рис. 12.15. Количество поставляемых в эксплуатацию региональных самолетов (2000—2020 гг.)	592
Рис. 12.16. Доли крупнейших авиаальянсов в глобальных доходах авиалиний (от общего дохода на пассажирокилометр в 2000 г., в %)	607
Рис. 12.17. Динамика мировой урбанизации (1980—2000 гг.)	612
Рис. 12.18. Динамика авиационных пассажиропотоков в Тихоокеанском регионе (в млн авиапассажиров в 1995 и 2010 гг.)	615
Рис. 12.19. Самые загруженные аэропорты Европы (количество авиапассажиров в млн чел., 1999 г.)	616

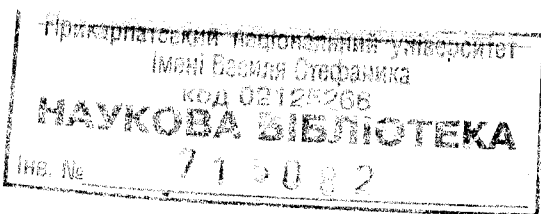
Список таблиц

Таблица 1.1. Основные этапы процесса развития региональной политики (вторая половина XX века)	34
Таблица 2.1. Различия в традиционном и кластерном подходах	100
Таблица 2.2. Различные уровни кластерного анализа	101
Таблица 2.3. Альтернативные методы кластерного анализа	103
Таблица 2.4. Уровень кластерного анализа, методики и концепции, применяемые в различных странах	110
Таблица 2.5. Сравнение показателей компаний США, представляющих "старую" и "новую" экономику, 1999 г.	140
Таблица 3.1. Различия в развитии сетей и кластеров	155
Таблица 3.2. Обзор кластерных исследований в Дании	156
Таблица 3.3. Ведущие кластеры Дании (2001 г.)	160
Таблица 3.4. Глобальное распределение по типам кластеров	168
Таблица 4.1. Основные меры, предпринимаемые правительством для обеспечения экономического роста	185
Таблица 4.2. Средства, используемые правительством для формирования кластеров	189
Таблица 4.3. Кластеризация и роль правительства в поддержке ее специальных проектов	194
Таблица 5.1. Параметры промышленных округов региона Венето (в соответствии с решением правительства от 21.04.1993 г.)	211
Таблица 5.2. Проекты и программы по передаче технологий LUMETEL/Ломбардия (2000 г.)	228
Таблица 5.3. ВВП на душу населения и доля работающих в основных секторах экономики ряда регионов Италии и некоторых стран Европы (1997 г.)	242
Таблица 5.4. Уровень безработицы в отдельных регионах Италии и ЕС (1996 г.)	243
Таблица 5.5. Доля МСП в общей трудовой занятости некоторых стран Европы и их роль в интернационализации	248

Таблица 6.1.	Кластеры Австрии (2001 г.)	260
Таблица 6.2.	Государственные инвестиции в Telecom стран ЕС, (на душу населения в \$, 1995 г.)	276
Таблица 6.3.	Экономический климат Австрии в конце XX ст.	278
Таблица 6.4.	Потери времени из-за забастовок в странах ЕС (количество минут потерь на каждого работающего), 1991—1995 гг.	280
Таблица 6.5.	Гармонизация образования с нуждами экономики в глобальном контексте (по 10-бальной системе, более высокий показатель указывает на большую степень гармонизации)	281
Таблица 6.6.	Инвестиции в развитие образования в странах ЕС, 1997 г. (общие расходы на обучение одного студента в государственном и частном секторе, в дол. США)	282
Таблица 7.1.	Индекс развития МСП в странах Вышеградского Соглашения на 1.01.1998	295
Таблица 7.2.	Программа финансовой поддержки МСП и кластеров в Венгрии (1994 г.)	311
Таблица 7.3.	Программа кредитования в Польше	317
Таблица 7.4.	Финансовые инструменты PHARE в Польше (1998 г., млн экю)	318
Таблица 7.5.	Финансовые инструменты PHARE в Польше (2001 г., млн евро)	318
Таблица 7.6.	Услуги, предоставленные МСП в Чехии через PHARE — программу (1997 г.)	321
Таблица 7.7.	Предоставление гарантий и финансирование сектора МСП (1992—1998 гг.)	322
Таблица 7.8.	Показатели экономического развития Румынии (1998—2003 гг.)	331
Таблица 7.9.	Финансовая поддержка МСП Румынии	335
Таблица 7.10.	INTERREG — Межрегиональные партнерства стран С.Е.И.	345
Таблица 8.1.	Общие данные по 23 группам производственных кластеров США	353
Таблица 8.2.	Перечень секторов в Прогнозной технологической программе Великобритании, 1995 г.	356
Таблица 8.3.	Секторная и кластерная ориентация в регионах Великобритании	357
Таблица 9.1.	Производство и занятость в R&D — интенсивных отраслях промышленности в отдельных странах ОЭСР, 1993—1995 гг.	395
Таблица 9.2.	Финансовые ресурсы и основные источники помощи ПК Германии	399
Таблица 9.3.	Развитие и перспективы роста финских промышленных кластеров (1980—2010 гг.)	404

Таблица 9.4. Главные источники конкурентных преимуществ финских кластеров	408
Таблица 9.5. Иностранные компании в научном парке Sophia Antipolis	431
Таблица 9.6. Научные и деловые парки Montpellier	432
Таблица 10.1. Разновидности кластеров в развивающихся странах	440
Таблица 10.2. Неформальные кластеры в развивающихся странах	444
Таблица 10.3. Организованные кластеры развивающихся стран	446
Таблица 10.4. Типы кластеров развивающихся стран и их характеристики	453
Таблица 10.5. STP, Технологические Парки программного обеспечения Индии (2000 г.)	467
Таблица 10.6. Продажи ПП Индии (млн дол.) (1995—2000 гг.)	470
Таблица 10.7. Ряд показателей проекта ЮНИДО по развитию кластеров (1997—2000 гг.)	486
Таблица 11.1. Инвестиции в основные государственные свободные зоны Египта до июня 2000 г. в млн дол. США	554
Таблица 12.1. Основные этапы консолидации BAE (1990—2002 гг.)	564
Таблица 12.2. Показатели Sonic Cruiser в сегменте рынка самолетов на 150—300 мест	577
Таблица 12.3. Распределение прибыли и заказов по программам EADS (млн евро, 2000 г.)	603
Таблица 12.4. Загрузка 10-ти крупнейших аэропортов мира (млн пассажиров в год, 2000 г.)	614

Вступление



Мир в начале III тысячелетия стремительно преобразуется. Новым содержанием наполняются не только политика, международное право, идеология, культура, но и экономика, сфера материального производства. Цивилизация нового времени пребывает в состоянии системного кризиса, последовательно охватывающего ее основополагающие институты. Меняется весь привычный порядок вещей, перестраивается соподчиненность систем управления, иерархия главных центров силы.

Прежние формы экономической деятельности отдельных стран, понимаемые как конструктивные действия по обустройству своей материальной сферы, стали быстро размываться феноменом новой экономики, склонной рассматривать экономические рычаги в качестве средства господства и мерила экономического здоровья и свободы. С последовательным укреплением новой экономики привычная национально-государственная схема мироустройства стала преобразовываться в геоэкономическую материальную среду, отличающуюся непрерывной изменяемостью процессов, связанную с мировым разделением труда в промышленной деятельности, использовании интеллектуальных и природных ресурсов, высокотехнологичной сфере.

В книге, в первую очередь, на материале развитых стран исследуются направления экономической эволюции технократического общества. Выявленные автором ведущие тенденции в определенной степени адаптируются в дальнейшем менее развитыми странами. В материалах данного исследования убедительно показано, что достойные повторения экономические модели в современных условиях не копируются развивающимися странами, а ими осуществляется критический отбор заимствуемого технологического и социально-экономического опыта, его приспособление к местным особенностям и традициям. При определенных благоприятных обстоятельствах возможно быстрое

развитие вчерашних стран-аутсайдеров, которые получают шанс сократить разрыв с группой передовых государств. Таким образом, объективная направленность современного социально-экономического прогресса главным образом состоит в движении по направлению к оптимальным производственным отношениям, к их рациональным формам, которые в данный момент в наибольшей мере стимулируют развитие науки, техники, трудового потенциала.

Эта книга — об эволюции экономических отношений и развитии новых производственных систем в условиях глобализации. В ней рассматриваются многогранные проблемы экономического развития и динамики структурных изменений, происходящих в мировой экономике. Содержание книги — это полезный вклад в распространение современного экономического мировоззрения, на которое должны опираться все участники рыночных преобразований на локальном, региональном и национальном уровнях.

Приведенный в книге анализ развития регионов в разных экономических системах на основе кластерной модели подтверждает преимущества синергетики, свойственной кластерам, когда различные экономические и социальные компоненты отдельных территорий и регионов, в условиях реформирования общественных структур, приобретают смысл коллективных и порождают такой экономический эффект, который превышает простую сумму достижений слагаемых компонентов.

Автор книги не только исследует и анализирует истоки появления новых производственных систем, предпосылки их формирования, тенденции их развития, детерминанты их конкурентоспособности, но и показывает, как работают методы кластерного анализа и синергетики в реальных условиях как в промышленно развитых, так и развивающихся странах. В работе представлен анализ кластеризации с учетом тенденций и сдвигов в экономических функциях государства как в рамках итальянской модели промышленных округов, так и в англо-американской модели и других моделей, основанных на развитии горизонтальных и вертикальных связей между участниками сетевых структур.

Важным достоинством этой книги является отражение в ней практического внедрения концепции кластеризации в условиях депрессивных регионов Украины, которые за счет ее внедрения получили мощное средство обеспечения устойчивого развития как отдельных городов, так и регионов, а в итоге и страны в целом.

И. ЛУКИНОВ

*Директор Института экономики,
академик НАН Украины*

Предисловие

В этой книге предпринята попытка проанализировать функционирование производственных систем в современной фазе глобализации как в промышленно-развитых, так и в странах, вступивших на путь трансформации своей экономики. По мнению ведущих экономистов, изучающих процессы глобализации, мир находится на этапе быстро нарастающей новой промышленной революции.

Переход современного мира к радикальной социально-экономической трансформации происходит под воздействием глобализации, проявляющейся, прежде всего, во всевозрастающей экономической взаимозависимости всех стран мира ввиду быстро увеличивающихся объемов трансграничных транзакций товаров, услуг, капитала и широкой диффузии технологий. В основе новой промышленной революции — технологический скачок в “новую” экономику и тесное взаимодействие между такими ключевыми технологиями, как микроэлектроника, телекоммуникации, компьютеры, робототехника, создание новых материалов с заданными свойствами и биотехнологии. На этапе таких революционных сдвигов стратегия экономического развития должна измениться не только на национальном уровне, но и на уровне региона, города, отдельной производственной структуры и даже — каждого работающего в новых производственных условиях. Новые технологии за короткое время, благодаря интернету, телекоммуникациям, скоростному транспорту революционизировали труд каждого из нас. Сегодня каждый из нас, сознательно или помимо воли, оказался на пути в “новую” экономику. Естественно, остается различие в темпах, с которыми каждый индивид, предприятие или отрасль входят в новую экономику.

Глобализация, интенсивно изменяющая конфигурацию современной мировой экономики и опирающаяся на достижение научно-технической революции, вне сомнения, объективно обусловлена. Технологический прогресс породил обширную дифференцию номенклатуры выпускаемых товаров, что повлекло за собой замену традиционной ценовой конкуренции на конкуренцию качества товаров (или соперничество) между конкретными моделями, марками. В сложившихся условиях страны, регионы, компании стали стремиться занять определенные ниши на глобальных рынках в соответствии с разновидностью производимой продукции, а не из-за конкурентного уровня цен на нее.

Следует учитывать, что воздействие на мировую экономику процессов глобализации и трансформации обуславливает сложность и противоречивость современной мировой экономической системы. На данном этапе глобализации национальные экономики и внутренние рынки развитых и большинства развивающихся стран не утратили своего значения и остаются важнейшим регулятором спроса и предложения, а правительства еще сохраняют достаточный потенциал для проведения в жизнь национальной стратегии развития.

В настоящее время потенциал некоторых крупных ТНК уже превысил соответствующие потенциалы многих государств и даже ряда интеграционных структур развивающихся стран, что дает им возможность оказывать на них серьезное давление. Если в целом в настоящее время насчитывается около 35 тыс. компаний ТНК, то к числу наиболее влиятельных на мировых рынках относят лишь около сотни из них. При этом, следует не упускать из виду тот факт, что многие предприятия из развивающихся стран включаются во внутрифирменную торговлю многих крупных ТНК, становясь одним из звеньев в цепи их операций.

Финансово-экономические потрясения конца 90-х годов на стадии становления очередной модели глобальной системы представляют собой своего рода плату за спонтанный характер развития, причем деструктивный характер глобальных кризисов усиливается. Последние финансово-экономические кризисы 1997—99 гг. и середины 2002 г. отличаются от предшествующих кризисов второй половины XX века тем, что их эпицентр переместился на международные рынки капитала при одновременном ухудшении конъюнктуры и на большинстве товарных рынков. Более того, кризисы протекают на фоне распада традиционных институциональных структур. Одновременно происходит и процесс становления и быстрого роста институтов мировой экономики

нового поколения. Появление новых структур базируется как на основе интеграционных процессов в различных регионах мира, так и в результате слияний и поглощений в рамках глобальных корпораций.

Итак, глобализация представляет собой противоречивый процесс, в ходе которого постоянно меняются подходы и механизмы реализации, приоритеты и критерии производственной деятельности, осуществляемой в условиях повышенных рисков.

В революционное время преобразования экономики невозможно предвидеть, как будут работать новые стратегии, новые механизмы реализации, новые приоритеты и критерии, т. е. будет ли эффективным новый путь развития. Сложность подобного прогнозирования обуславливается тем, что на глобальных рынках возможность выжить и выиграть практически уравнивается риском все потерять и проиграть, что в прежней плановой экономике, как правило, не беспокоило субъектов хозяйственной деятельности.

И все же, в современных условиях у компаний и предприятий разных форм собственности есть перспектива не очутиться на грани банкротства, преодолеть трудности этапа промышленной революции и более эффективно использовать те возможности, которые предоставляет глобализация. Имеющиеся в распоряжении средства коммуникаций и организационные формы работы предприятий позволяют им формировать новые производственные структуры — сети, агломерации, альянсы, технопарки, партнерства и кластеры. Возникшие в последнее время формы взаимодействия производителей на мировых рынках являются частью всеобщей экономической революции конца XX и начала XXI столетий.

Стратегически на этапе революционных преобразований в экономике новые организации, заполнившие определенные ниши, имеют преимущество перед теми, кто задержался в выработке и реализации своей рыночной программы. Труднее всего предприятиям, олицетворяющим старую экономику. Они оснащены устаревшим, малопроизводительным оборудованием, вынуждены нести огромные расходы на приобретение сырья, энергоносителей, в приспособлении к жестким экологическим требованиям и стандартам. При этом выпускаемая ими неконкурентоспособная продукция зачастую реализуется по заниженным ценам как низкосортная, не отвечающая мировым стандартам. В итоге катастрофически растет задолженность предприятия, приближается его финансовый крах.

Что же делать? Уходить с рынка, продавать по любой цене нерентабельное производство или находить пути решения из почти безнадежной ситуации?

На сегодня уже сложилась мировая практика реструктуризации отраслей и предприятий, выведения их из кризисного состояния. Методики лечения “больных” предприятий определяются, в первую очередь, тем, к какой модели управления относится то или иное предприятие, в какой системе координат оно функционирует. Если до 60-х годов в мировой экономике ведущей была иерархическая модель управления организацией производства, в 70—80-е и до середины 90-х — матричная модель, то в конце 90-х и в начале XXI века ведущей становится сетевая модель.

Microsoft, одна из крупнейших глобальных компаний, сумела добиться впечатляющих успехов в своем развитии именно благодаря использованию сетевого эффекта. Ей удалось сплотить вокруг себя сотни миллионов пользователей компьютеров на основе ею же разработанной операционной системы. Кстати, мощь Microsoft пришлось на себе почувствовать и Украине, поскольку именно по настоянию этой компании правительство США пошло на сокращение ряда преференций для украинского экспорта в США. Интересы компании были затронуты в связи с тем, что Украина превзошла всех в мире по объему производимых в ней пиратских CD-ROM. К сожалению, такого грустного успеха с печальными последствиями Украине удалось добиться пока без использования сетевых технологий.

Сегодняшним стратегам в экономике важно определиться в том, какие формы организации производства будут наиболее перспективными в ближайшем будущем. Особенно остро этот вопрос стоит в Украине, задержавшейся в проведении кардинальных реформ в своей экономике.

В настоящее время экономика Украины и большинство ее предприятий находятся в кризисном состоянии. В те времена, когда экономика Украины была частью народнохозяйственного комплекса СССР, практически все предприятия Украины стремились стать крупными, универсальными и обязательно государственными производственными структурами. Их судьба, перспективы развития определялись общесоюзной стратегией развития, разработанной Центром, находящимся вне Украины. Аналогичной была судьба экономики и предприятий, соседних с Украиной стран Центральной Европы, прежде всего Венгрии, Польши, Чехии (входивших в СЭВ), которым удалось удивитель-

но быстро, хотя и не безболезненно, освободиться от бремени неэффективных гигантских комплексов, руководимых и поддерживаемых Центром. Естественно, пришлось преодолевать сопротивление большинства директоров и руководящего персонала этих предприятий, выступающих против процессов реструктуризации или оздоровления нежизнеспособных предприятий.

Логика и разум преодолели трудности тяжелого процесса перехода на новые формы хозяйствования. На основе реструктуризации в вышеназванных странах возникло более 3 млн частных предприятий, которые сейчас, не ожидая установок Центра, сами определяют направления своего развития, рискуют своими капиталами, используют новейшие достижения НТП и возможности, предоставляемые глобализацией, а также те преимущества, которые возникают в рамках региональной консолидации. Немаловажно то, что внедрение новых форм хозяйствования проходило в этих странах не посредством указов и декретов, а благодаря инициативе людей, пожелавших заняться предпринимательской деятельностью на основе своего профессионального мастерства и эффективного использования природных ресурсов, имеющихся в регионе.

Стремительная и эффективная реструктуризация крупных государственных комплексов в странах Центральной Европы во многом была успешной благодаря функционированию институциональной системы, в которой осуществлялось преобразование хозяйственной деятельности. Сорок с небольшим лет господствования в этих странах социалистической системы хозяйствования не смогли уничтожить (как, к примеру, в Украине) инфраструктурных основ рыночной среды и институтов, которые необходимы для социально-экономических реформ. Важно помнить, что возможности выбора вариантов эффективных хозяйственных решений и их плодотворной реализации в каждой стране основываются на исторически сложившейся деловой культуре, традиционных правилах поведения субъектов общественной деятельности. Ход реформ в рассматриваемых странах продемонстрировал правило, согласно которому успех экономической реформы возможен лишь тогда, когда она сопровождается реформированием всех сфер общественного устройства. Именно наличие формальных и неформальных институтов, существовавших ранее или возникших до реорганизации форм хозяйствования, стало той средой, которая задавала темп и регулировала ход реформ в центральноевропейском регионе. Для

успеха реформ в этих странах, кроме институциональной базы был обеспечен достойный выбор правильных решений, обусловивших ускорение общественного прогресса. Оптимизация принимаемых решений достигалась благодаря достаточно высокому уровню информационного и кадрового обеспечения.

В Украине, к сожалению, подобных условий создано не было. Для правового поля Украины были характерными: бессистемность в подходе к проведению реформ, отсутствие синхронности при вводе законов во времени и даже постоянные противоречия между ними или между нормативными актами и содержанием конституции. В силу этого, а также по ряду других причин, задержавших начало радикальных государственных реформ, их институциональное обеспечение в Украине не было проведено, что чрезвычайно затруднило трансформирование командно-административного общества в гражданское. Кроме того, при переходе к частнособственническому хозяйствованию, как преобладающая, обозначилась тенденция частного обогащения, поскольку заранее не были определены правовые ограничения в этой очень важной нормативной подсистеме. В результате существенно пострадали государственные интересы, а защитники интересов государства не смогли противостоять номенклатурному перераспределению госсобственности, поскольку оказались в меньшинстве. В какой-то степени торможение реформ было обусловлено и некоторой пассивностью населения, уже потерявшего вследствие инфляции свои денежные сбережения, а также не поверившего в бумажно-сертификатную приватизацию.

Тем не менее, невзирая на специфику украинских трудностей, неупорядоченность правового поля, отсутствие деловой инфраструктуры, все же в начале 1998 г. в одном из регионов Украины — на Подолье было начато формирование новой производственной системы, основанной на сетевой модели управления производством и ее адаптации к трансформирующейся экономике страны. Создание и развитие кластерной модели хозяйствования изначально в г. Хмельницком стало возможным благодаря нескольким существенным факторам. Главным из них оказалось совпадение интересов Хмельницкой областной администрации, стремившейся найти выход из кризисного состояния, в котором оказалась экономика региона, и местных деловых и научных кругов, в сложных условиях не опустивших руки и обеспечивших серьезный анализ потенциала региона и его трудовых ресурсов. Был создан Управляющий Комитет неправи-

тельственной общественной организации “Поділля Перший” (PPNGO). Целью этой организации стало развитие предпринимательской активности в регионе Подолья путем консолидации усилий местной власти, деловых и научных кругов, а также других вспомогательных агентств и ассоциаций для организации кластеров как наиболее гибких и эффективных структур рыночной экономики, ориентированных на инновационность выпускаемой продукции. Прошло пять лет совместной работы, в основу которой была заложена инициатива местных деловых и научных кругов. Она выражалась не только в добровольной финансовой и другой посильной поддержке предпринимательских структур (что, естественно, было ключевым в материализации идеи и вдохновляло на расширение работ), но и позволило реализовать возможности мощного регионального интеллектуального потенциала региона, в котором ведущую роль сыграл Хмельницкий технологический университет. Удивительную заинтересованность, лояльность и готовность оказать всяческую поддержку этой инициативе проявили не только областная администрация, но и руководители многих муниципальных структур области, прежде всего таких городов, как Каменец-Подольский, Староконстантинов, Грицив и др. Постепенно идея расширения работы первых кластеров — швейного, строительного, агропромышленного — получила поддержку в других областях региона Подолья — в Винницкой и Тернопольской. Ряд предприятий из этих областей подключился к деятельности новых производственных структур.

Безусловно, процесс становления кластеров в Подолье был бы намного проблематичнее, если бы не поддержка местных банковских структур, в первую очередь, Укрсоцбанка, Хмельницкой Торгово-Промышленной палаты и ряда ассоциаций промышленников и предпринимателей региона. К сожалению, трудно перечислить все структуры и институты, без поддержки которых идея консолидации потенциала региона в форме кластеров могла бы сразу зачахнуть, не пустив первых ростков. К счастью, этого не произошло, и появились новые кластеры — туристический, продовольственные и экотуризма, у которых есть хорошие перспективы развития. В книге предпринята попытка обобщить первые результаты организации сетевых производственных структур — кластеров, которые в настоящее время уже признаны мировым сообществом как эффективное направление развития инновационной предпринимательской деятельности.

Здесь также изложены мысли и предложения по поводу активизации работы кластеров в Украине на основе полученного через PPNGO опыта в рамках нескольких разделов, приведены соображения относительно того, почему опыт развития кластеров и их формирование важны для Украины, а также почему кластеры еще не стали распространенным явлением в украинской экономике. Затрагиваются проблемы становления рыночных структур на переходном этапе развития Украины, в том числе особенности развития отношений “центр — регионы”, процессов децентрализации управления, реструктуризации предприятий, развития параллельной индустрии и роли теневой экономики. Актуальным является раскрытие роли неправительственных организаций как катализатора и ускорителя процесса создания и становления кластеров.

Автором детально изложены современные проблемы изменения стратегии развития глобализации с учетом роста конкуренции на глобальных рынках. Видится существенной необходимостью показать истоки привлекательности различных новых производственных систем, проблемы, возможности и перспективы их развития, особенности, тенденции и предпосылки создания и развития кластеров в различных исторически сформировавшихся сообществах. Особое внимание в работе уделяется анализу институциональной организации конкуренции в рамках англо-американской, итальянской, скандинавской и других моделей развития региональных производственных структур, их специфическому пути получения прибыли и адаптации к международной технико-экономической конкуренции.

Немаловажным для раскрытия темы является анализ мировой практики влияния отдельных правительств на развитие новых рыночных производственных систем с целью: обеспечения роста национальных экономик, улучшения делового климата в стране, устранения барьеров в развитии частного сектора, совершенствования работы финансово-банковской системы в сфере развития производственной деятельности и повышения эффективности капиталовложений, а также рационализации работы государственного аппарата, налаживания налоговой дисциплины и проведения гармоничной социальной политики.

Особое место в данной публикации занимает освещение мирового опыта развития сетевых систем — кластеров как в промышленно-развитых странах, в особенности странах-членах ОЭСР, так и соседних с Украиной странах Центральной и Восточной Европы (СЕЕ), а также в

странах третьего мира. Предметно анализируется вклад мировых и региональных организаций в институционализацию глобальных производственных отношений, подъем частного сектора через создание и совершенствование кластеров во всех уголках планеты.

В рамках этого исследования показано воздействие глобализации на такие очень перспективные и расположенные в непосредственной близости от украинских кластеров регионы, как Ближний Восток, Северная Африка, Малая Азия, а также на наиболее глобализированные отрасли мировой индустрии, в том числе и аэрокосмическую.

Автор книги в своих предложениях исходит из рекомендаций и выводов четырех годовичных форумов по развитию кластеров на Подолье (1998—2001 гг.), двух мировых форумов по развитию территориальных производственных систем, состоявшихся в Париже (2001 и 2002 гг.), а также ряда мировых и региональных конференций по проблемам воздействия глобализации на развитие новых производственных систем на основе сетевых структур.

Тематика книги максимально приближена к реальной практике хозяйствования и задачам политики в этой сфере. На основе проведенного комплексного анализа делаются попытки предложить регионам и отдельным хозяйственным структурам пути решения ключевых проблем, а также показать открывающиеся перспективы для выхода из кризиса или депрессии.

Особо рассматриваются проблемы участия Украины в возникающих новых производственных системах в наиболее перспективных для Украины региональных объединениях, а также подчеркивается необходимость учета Украиной новой планетарной конфигурации мира и целесообразность поиска путей ее органического вхождения в мир новых измерений.

Задача этой работы заключается в том, чтобы вооружить предпринимательские круги, специалистов, занимающихся анализом национального, регионального и муниципального развития, пониманием и инструментарием, без которого трудно обойтись на пути преобразований к успеху в новом обществе. Хотелось бы, чтобы надежды эти, хотя бы частично, оправдались.

*Источник трудностей не в новых идеях,
а в том, что старые, на которых было
воспитано большинство из нас и которые
проникли в каждый уголок нашего сознания,
не отвечают действительности*

Дж. М. КЕЙНС (1936)

РАЗДЕЛ I

Региональная промышленная политика в условиях глобализации

Введение

**Глава 1. Эволюция стратегии развития
производственных отношений**

**Глава 2. Новые
производственные системы
в условиях глобализации**

Введение

Наступление нового XXI века знаменовало начало радикальной трансформации всего мирохозяйствования и перехода международных отношений в новое качество. На наших глазах происходит смена парадигмы мироустройства, мировое сообщество превращается в целостную экономическую систему, в которой вырабатываются и внедряются новые правила и нормы общения для всех участников.

Переход мира в новое состояние происходит под влиянием глобализации, порождающей широкий спектр процессов, затрагивающих все аспекты жизни человечества — политику, идеологию, культуру, экономику, безопасность.

Оценки степени воздействия глобализации на развитие мирового сообщества заметно различаются, характеризуя разные стороны этих процессов и прогнозируя самые неожиданные последствия, как положительные, так и отрицательные. Неупорядоченная глобализация, обусловленная, в первую очередь, интернационализацией финансовой сферы, постоянно способствует появлению зон повышенных рисков, а нередко и — криминальных операций, дестабилизируя мировую экономику и приводя к финансово-экономическим потрясениям.

Как утверждают эксперты Мирового Банка (МБ) в своем последнем отчете “Вступая в XXI столетие (2000 г.)”¹, сегодня мир сталкивается с такими основными переменами и проблемами, как:

- ◆ макроэкономическая нестабильность;
- ◆ децентрализация;
- ◆ быстрая урбанизация;
- ◆ климатические изменения.

В сжатом виде вывод МБ достаточно четкий — глобализация и локализация будут определять основы развития мира в начале XXI века. О необходимости учета жизненно важных для мировой цивилизации новых тенденций и преодоления возникающих в мире диспропорций в распределении преимуществ глобализации предупреждает также ООН. Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан в докладе “Мы, народы: роль ООН в XXI веке” на специальной сессии ООН заявил, что для того, “чтобы воспользоваться перспективами, которые открывает глобализация, и при этом устранить ее отрицательные последствия, мы должны научиться тому, чтобы управлять сообща”².

Сегодня термином “глобализация” обозначают использование в мире единой валюты, интеграцию рынков товаров, услуг, рабочей силы, унификацию стандартов и потребительских вкусов. Глобализация усиливает как политическую, так и экономическую конкуренцию в области привлечения инвестиций, финансовой помощи, привлекательности бизнеса и его сохранения. Она также генерирует возможность для местного бизнеса создавать новые рынки и одновременно выводит на них иностранных конкурентов. Транснациональные и мультинациональные производственные компании, финансовые и различные посреднические коммерческие структуры глобально соперничают за право размещать производство или проводить свои операции в наиболее благоприятных, менее затратных для бизнеса уголках планеты. В свою очередь, быстро растущие технологически передовые отрасли промышленности и компании стремятся найти регионы, располагающие необходимой технической инфраструктурой и профессиональной рабочей силой. В связи с этим условия, которыми обладают регионы или территории, определяют их конкурентные преимущества.

Макроэкономическая и монетарная политики активно воздействуют на региональные и муниципальные сообщества. Национальная регуляторная политика, налоговое законодательство и воздействия других законодательных структур определяют характер и специфику местного делового климата, который может оказаться содействующим или наносящим вред реализации целей ускоренного территориально-экономического развития (к примеру, особые экологические стандарты, телекоммуникационная дерегуляция и пр.). Кроме того, глобальные тенденции по децентрализации управления и приватизации промышленности реализуются в рамках регионов и муниципалитетов и нередко порождают непредсказуемые финансовые и экономические

последствия. Весьма существенны для территориального экономического развития реализуемые большинством стран национальные программы государственного инвестиционного финансирования или особые проекты стимулирования развития тех территорий и регионов, которые способны развивать между собой партнерские связи и принимать необходимые усилия по эффективному использованию местного потенциала и ресурсов.

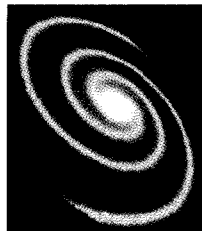
В свою очередь, города и населенные пункты региона конкурируют друг с другом с целью привлечения инвестиций. Вместе с тем у них имеется много возможностей сотрудничать как друг с другом, так и с различными региональными институтами. Таким образом, повышается конкурентоспособность не только отдельных поселений, территорий, но и региональной экономики в целом. К примеру, ассоциация муниципалитетов региона или официальное руководство региона могут выступать как промежуточное звено в решении проблем, возникающих между национальными и отдельными территориальными властями, или играть важную роль даже на национальном уровне в программах, осуществляемых международными организациями.

В современных условиях многие компании предпочитают размещать свои производственные мощности в пределах городской черты из-за очевидного агломерационного экономического эффекта — наличия развитых рынков, инфраструктуры, профессионального рынка труда, доступных баз данных по другим компаниям. Приоритетные возможности экономического развития городских территорий во многом зависят от профессионального уровня управления городом и от степени развитости его коммунального хозяйства, а именно: достаточного наличия или отсутствия электро-, водоснабжения, санитарных и транспортных условий, телекоммуникаций, наличия площадей для дальнейшего развития городского хозяйства. К числу существенных для территориальной экономики факторов, отражающихся на производительности местной рабочей силы, относятся уровни развития жилищного хозяйства, здравоохранения, обеспеченность учебными заведениями как высшего, так и среднего профессионального образования, наличие подготовленных специалистов, общественного транспорта, безопасности жизни.

Растущая в среде компаний родственного профиля тенденция размещать свои производства и функционировать в как можно большей географической близости в последние годы стала доминирующей, формирующей темпы территориального экономического развития. Глоба-

лизация проявляется в полной совместимости с процессами локализации конкурентных преимуществ в различных видах деятельности и отраслях промышленности. Необходимость усиления участия в глобальной конкуренции, а также впечатляющие примеры прогресса тех регионов, чьи экономики были ориентированы на развитие посредством создания локализованных групп компаний, заставили муниципальные, региональные и национальные правительства все больше ориентировать свою социально-экономическую политику на формирование кластеров предприятий.

Кластер — это объединение фирм в определенной области предпринимательства, связанных между собой технологически и, как правило, по признаку географической близости. Кластер может включать в себя малое или значительное количество разных по величине фирм в различных соотношениях. Некоторые кластеры, что, пожалуй, наиболее характерно для итальянских “промышленных округов”³, состоят преимущественно из малых и средних предприятий. А для скандинавских кластеров характерно формирование “блоков развития”, в которых кластерный механизм образуется вокруг крупных корпораций за счет объединения малых и средних фирм в технологическую цепочку. Объединение фирм в кластеры позволяет каждому из участников получать преимущества от эффекта синергии, т.е. от эффекта, который возникает в процессе объединения усилий масштабы производства (характерного, кстати, и для формальных объединений). Отличие же кластеров от формальных структур заключается в том, что входящие в кластер предприятия сохраняют свою независимость и гибкость. К тому же за счет совместной деятельности и, прежде всего, благодаря расширению и ускорению инновационности производственных процессов предприятия добиваются значительно большей производительности труда. В итоге, кластерный подход в экономическом развитии получил уже широкое распространение как в промышленно развитых, так и развивающихся странах, в благополучных центральных или отсталых периферийных регионах различных стран, а также в странах и регионах, исповедующих разные подходы к роли государства в экономическом развитии.



Эволюция стратегии развития производственных отношений

1.1. Структурная политика: роль регионов и территорий в глобальном аспекте

Различия динамики и векторов регионального развития являются проявлением значительно более общего процесса неравномерности общественного развития в целом. В любом государстве можно выделить регионы, отрасли, фирмы, которые либо динамично развиваются, либо вошли в стадию кризиса, депрессии или ликвидации. Соответственно, экономическое развитие любой территории, региона, муниципалитета представляет собой неритмичный процесс, темпы и характер которого определяются множеством факторов экономического, политического, исторического и социально-культурного характера. На этой основе возникают характерные региональные проблемы, на решение которых центральным органам власти обычно не хватает ни времени, ни ресурсов. В итоге, эти проблемы приобретают долгосрочный характер, и, как следствие, “болезнь” региональной экономики прогрессирует. Задача решения региональных проблем, сглаживания межрегиональных контрастов вызвала к жизни необходимость формирования эффективной региональной политики, которая с усилением процессов глобализации получила статус постоянно действующего фактора. С усилением глобализации быстро меняются подходы к решению региональных проблем и проведению региональной политики, что можно увидеть в таблице 1.1.

Таблица 1.1. Основные этапы процесса развития региональной политики (вторая половина XX века)

Круг интересов	Инструментарий
<i>с 60-х до начала 80-х</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Привлечение мобильных производственных инвестиций из-за пределов региона. 2. Привлечение прямых иностранных инвестиций. 3. Осуществление жестких инфраструктурных инвестиций (лишь в гос. сектор). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Крупные гранты, налоговые льготы и паузы, субсидии для производственных инвесторов. 2. Субсидированные инвестиции под жесткие инфраструктурные программы. 3. Сокращение производственных затрат путем привлечения дешевой рабочей силы.
<i>с 80-х до середины 90-х</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранение и развитие существующего местного бизнеса. 2. Продолжающийся акцент на привлечение внутренних инвестиций, хотя и более нацеленных на конкретные сектора экономики или извлекаемых из определенных географических зон (ведущий – госсектор). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прямые выплаты индивидуальному бизнесу. Создание бизнес-инкубаторов/рабочих площадей. 2. Консультации, обучение для МСП. Техническая помощь. Поддержка start-up фирм. Жесткие и мягкие инвестиции в инфраструктуру.
<i>конец 90-х по наст. время</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание благоприятного климата для всего бизнеса. "Мягкие" инвестиции в инфраструктуру (подготовка кадров, совершенствование регулирования). 2. Развитие PPP* (партнерство гос- и частного секторов). Ориентирование инвестиций частного сектора на общее благо. 3. Приоритетное привлечение целевых внутренних инвестиций, укрепление конкурентных преимуществ регионов (лидерство госсектора). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Глобальная стратегия на конкурентное развитие и стимулирование роста местных фирм. 2. Поддержка межобщинной сетевой консолидации и сотрудничества. Содействие экономической взаимозависимости промышленных кластеров. 3. Развитие трудовых ресурсов. Поддержка усилий по повышению качества жизни.

*PPP — Public-Private Partnership, Программа ОЭСР и ООН

Источник: The World Bank, January 2001

Анализ приоритетов и инструментария, применявшихся в ходе эволюции региональной экономической политики во второй половине XX века показывает, как постепенно менялся подход к восприятию региональных проблем. Важнейшим является то, что региональная политика перестала рассматриваться как второстепенный предмет, лишь дополняющий разделы других направлений социальной и экономической политики, а превратилась в один из важнейших факторов ускорения экономического развития. Территориальный аспект в развитии произ-

водительного предпринимательства приобретает все более возрастающее звучание с 80-х годов, что наиболее существенно отразилось в двух ведущих направлениях региональной политики. Прежде всего, это выразилось в значительно более серьезной, чем ранее, мобилизации участия местных ресурсов, талантов и инициатив в региональных программах — так называемое эндогенное развитие. Другим ведущим направлением стало серьезное усиление внимания к совершенствованию и активизации политики развития местного рынка труда.

Предпринимательская активность способствует более эффективно использованию местных ресурсов, инициирует процесс генерации, распространения и реализации инновационных идей, как технологических, так и организационных. Современная действительность постоянно свидетельствует о том, что инновационный процесс критически важен для развития страны. Предприятия, функционирующие в условиях быстро меняющихся рынков (что особенно характерно для промышленно развитых стран), обращают усиленное внимание на развитие у сотрудников компаний предпринимательского подхода, ибо это считается важнейшей компонентой успеха корпорации. С этой целью крупные фирмы во многих секторах реорганизуются в конгломераты небольших производственно-коммерческих структур, в которых активно поощряются предпринимательские способности. Подобный подход содействовал тому, что в настоящее время во многих странах основная часть всех новых рабочих мест возникала в большом числе быстро растущих фирм, как уже существующих, так и во вновь созданных. Таким образом, используя тактику стимулирования образования своего рода “пусковых” предприятий типа “start-up”, власти любого уровня рассчитывают увеличить число быстро растущих компаний, способных к образованию рабочих мест.

Практика подтверждает, что в быстро развивающихся региональных экономиках обычно наблюдается весьма значительное количество предприятий типа “start-up”. Конечно, не во всех регионах с большим числом “пусковых” фирм удастся быстро получить желаемый эффект создания новых быстро растущих компаний. Надо заметить, региональные и местные власти реализуют и другие направления развития предпринимательства в своих сообществах. К достаточно эффективным решениям относится также развитие процесса самотрудоустройства. Особенно это актуально для наиболее отсталых территорий, где развитие предпринимательской активности приносит не только рост личного благосостояния, но и оказывает большой социальный эффект.

Процессы образования новых предпринимательских структур проходят по-разному в различных регионах. В некоторых регионах промышленно развитых стран годовые темпы создания новых компаний в 2 и даже в 7 раз превышают соответствующие показатели своих соседей. Наибольшее воздействие на формирование быстро растущих компаний в регионах оказывают такие факторы:

- ◆ демографическая обстановка (больше новых предприятий возникает там, где выше концентрация молодежи, т.е. в городах, а не в сельской местности);
- ◆ безработица (в сочетании с другими факторами может как содействовать, так и тормозить процессы формирования компаний);
- ◆ благосостояние (чем выше его уровень, тем больше возможностей для создания компаний, обладающих капиталом или способных его привлечь);
- ◆ образовательный и профессиональный уровень и профиль рабочей силы региона;
- ◆ достаточная популярность в регионе малых фирм (считается, что их сотрудники также стремятся к созданию новых малых структур);
- ◆ наличие частного домовладения (именно недвижимость зачастую становится источником стартового капитала для нового предпринимателя);
- ◆ инфраструктурные преимущества региона, содействующие привлечению в него инвестиций;
- ◆ историческое наследие (в развитии предпринимательства часто срабатывает принцип имитации, подражания).

В настоящее время в большинстве развитых стран в той или иной форме осуществляются мероприятия регионального характера, направленные на стимулирование создания и развития новых компаний. В их число входят такие инициативы:

- ◆ разъяснительная работа по изменению отрицательного отношения общественности к предпринимательской деятельности;
- ◆ увеличение потока информации и объемов консультирования по проблемам начала работы “start-up” компаний, их финансирования и управления;
- ◆ организация образовательных программ для предпринимателей;
- ◆ содействие расширению возможностей по предоставлению площадей для начинающих структур;

- ♦ развитие предпринимательской культуры и этики, содействие становлению взаимовыгодного климата партнерства.

Региональные и территориальные программы развития, используя скрытый местный потенциал, сочетая основные вариации в предпринимательской активности, для мобилизации необходимых ресурсов и инвестиций демонстрируют гибкость в разработке и проведении региональной политики.

Безусловно, содействие развитию предпринимательства не является единственным путем ускорения процесса развития регионов. К тому же проведение политики стимулирования развития предпринимательства вряд ли в состоянии дать быстрые плоды. Такие программы способны приносить хорошие результаты прежде всего участникам, ориентированным на преодоление трудностей и обладающим организаторскими способностями и положительными человеческими качествами. Однако они вряд ли помогут слабым участникам, поскольку освоить практику предпринимательства далеко не каждому по силам. Тот, кто становится предпринимателем, берет на себя рыночные риски, бросает вызов судьбе, лишаясь значительной части социальной защиты, которая по закону полагается наемному работнику, в том числе оплаченной за счет корпорации медицинской помощи, страховок на случай инвалидности или безработицы, пенсионного обеспечения. Таким образом, процесс становления предпринимательства является сложным, противоречивым и неоднозначным. Поэтому стимулирование этого процесса может явиться лишь одним из компонентов в реализации общей политики и программ развития государства и регионов.

В современных условиях на смену мелкомасштабным кратковременным мероприятиям по решению проблем территорий пришли крупномасштабные и рассчитанные на длительный период развития программы регионального развития. Разумеется, с их помощью вряд ли можно сгладить все диспропорции между регионами или окончательно снять острые проблемы. Следует учитывать, что существуют объективные противоречия не только между интересами отдельного региона и страны в целом, но и в отношениях между различными регионами. Важно осознавать и то, что различия в региональных возможностях и потенциале могут выступать не как негативное явление, а напротив, как фактор, стимулирующий развитие территории.

Региональная политика осуществляется не только на уровне отдельных государств, но и проводится наднациональными союзами и объединениями, такими как Европейский Союз (ЕС), НАФТА, АТЭС, Меркосур и другими. В их организационных структурах имеются подразделения по регулированию взаимоотношений с регионами. В рамках ЕС при Комиссии Европейского Сообщества (КЕС) еще в 1968 г. был создан Генеральный директорат по региональной политике, первичной задачей которого стало создание гармоничной концепции региональной политики, удовлетворяющей страны-члены⁴.

Первоначально эта политика была малоэффективной, поскольку в большинстве случаев она носила рекомендательный характер, а финансовая помощь распределялась далеко не всегда в нужном направлении.

На этом этапе формировался новый подход к решению региональных проблем, смысл которого выражался в перенесении акцентов с прямого государственного регулирования регионального развития на поддержку формирования в проблемных местностях “автономных механизмов”, а также на стимулирование развития частного предпринимательства. В результате, концепция “выравнивания” сменилась концепцией “эффективности”, что не везде было воспринято однозначно, поскольку лишало некоторые неблагополучные районы важной финансовой поддержки. Обострение конкуренции на мировых рынках уже не позволяло направлять инвестиции в проблемные районы на прежних условиях.

Коренная перестройка инструментов региональной политики в ЕС началась в 1975 г. с образованием Европейского фонда регионального развития (ЕФРР), задачей которого стало финансирование мероприятий коммунитарной (в рамках общин и коммун) региональной политики.

С углублением интеграционных процессов в рамках ЕС проводилось как совершенствование коммунитарной региональной политики, так и создание ее новых механизмов. Цель формирования Единой Европы, принятие Единого Европейского Акта обусловили совершенно новое отношение в ЕС к решению проблем регионального развития, а, соответственно, и к региональной политике.

В рамках этих подходов задачей новой региональной политики стало обеспечение наиболее полного использования региональных ресурсов и всестороннее использование специфики каждого региона. Важной со-

ставляющей новых подходов явилось усиление региональной политики, в первую очередь, через передачу компетенций из КЕС на региональный уровень, что дало возможность разрабатывать территориальные программы развития для всех регионов, а не только для проблемных. С 1989 г., после вступления в силу Единого Европейского Акта, началась реформа структурных фондов ЕС, в число которых кроме ЕФРР входит также Европейский социальный фонд (ЕСФ), частично Аграрный фонд (ФЕОГА), а также Фонд сплочения. К финансированию программ региональной политики активно подключен также Европейский инвестиционный банк (ЕИБ).

В ходе продолжающейся реформы региональной политики проводится упрощение процедур деятельности фондов, совершенствуется многолетнее бюджетное планирование, его мониторинг, а также утверждается четкое разграничение ответственности при использовании финансовых ресурсов.

В результате реформы фондов увеличились не только их финансовые ресурсы, но и расширился круг задач, которые решаются при финансировании программ как экономического, так и социально-политического характера. В итоге в ЕС в 90-е годы акценты были смещены на стимулирование не только подходов “сверху вниз”, но и “снизу вверх”, т.е. на активизацию самих регионов, что позволило многократно интенсифицировать региональную жизнь в Европе, мобилизовать региональные и местные власти на ускорение развития своих территорий. Таким образом, экономическая интеграция в Европе превратилась в колоссальный стимулятор экономического роста и конкуренции, благодаря которому стало возможным включить в интеграционные процессы не только развитые регионы, но и слаборазвитые, периферийные территории.

В соответствии с принятой Европарламентом в 1988 г. Хартией регионализма в ЕС под регионом понимается гомогенное пространство, имеющее физико-географическую, этническую, культурную, языковую общность, включающее общность исторической судьбы, и что особенно существенно — общность хозяйственных структур. Следует учитывать, что не все эти составляющие обязательно должны присутствовать в характеристике региона, но именно их качественное и количественное сочетание создает уникальность региональной обстановки.

Активная региональная политика в ЕС инициировала появление новых институтов, особенно в рамках самой последней концепции “Европы регионов”⁵, поставившей цель определить более четко место регионов в Союзе. Хотя концепция еще не получила окончательного оформления, институциональные шаги уже предприняты. С 1988 г. в ЕС функционирует Совет региональных и местных сообществ. Значительный вес имеют решения Собрания регионов Европы, возникшего в 1985 г., а также регулярных Конференций “Европа регионов” (проводятся с 1989 г.), на которые приглашаются самые авторитетные политические лидеры ЕС. Результативность решений Собраний и Конференций проявилась не только в развитии договорно-законодательной базы ЕС, но и в создании новых эффективных органов. К ним относится, прежде всего, Комитет регионов, ставший совещательным органом КЕС и выражающий свое мнение по вопросам образования, культуры, здравоохранения, молодежной политики, что позволило более полно отражать богатую и разнообразную мозаику Европы в деятельности Союза.

В рамках КЕС существуют и другие институциональные органы, деятельность которых свидетельствует о возрастающей новой роли регионов. Более того, страны-члены ЕС формируют внутри своих парламентов соответствующие органы по делам КЕС, а также размещают в Брюсселе свои региональные офисы для оперативной связи с Европарламентом.

Две, представляющиеся конкурирующими, тенденции — глобализация экономической активности и локализация отраслей промышленности, — привлекали в последние годы большой интерес ученых, представителей делового мира, вовлеченных в процессы экономического развития, политиков, общественность. Если тенденции в направлении глобализации отраслей промышленности и компаний в определенной мере могут представляться снижающими значение и уникальность регионов, то тенденции к локализации конкретных отраслей промышленности и экономической активности, очевидно, воспринимаются абсолютно противоположным образом. Одновременно развивающиеся тенденции глобализации и локализации бросают друг другу вызов и в настоящее время определяют политику как национальных, так и региональных правительств. Одним из синтезирующих ответов на этот вызов должно стать широкомасштабное распространение и утверждение общей политики повсеместного создания кластеров фирм и отраслей промышленности.

1.2. Основные геоэкономические трансформации нового столетия

В конце XX века в мировой экономике стали очевидными серьезные изменения в природе конкуренции, в источниках конкурентоспособности и, в целом, в принципах экономической политики, которые и ранее наблюдались, однако ощутимыми стали лишь в последние годы.

Для новой конкурентной экономики, с которой мир вошел в третье тысячелетие, характерны конструктивные трансформации, благодаря которым в обществе возрастает благосостояние.

1.2.1. От традиционной производительности к инновациям

На протяжении последних двух десятилетий экономическая политика большинства стран была направлена прежде всего на “поддержание порядка в государстве”. Это часто требовало от правительств использования таких очень непопулярных и болезненных мер и программ, как дерегуляция, реструктуризация, демонополизация, приватизация, реституция, сокращение непроизводительных расходов, совершенствование плохо функционирующей инфраструктуры и др. Однако при реализации этих непростых программ дальнейший рост производительности труда приостанавливался, что было особенно свойственно наиболее развитым странам.

Поиски путей достижения успеха на мировых рынках привели к пониманию того, что наиболее перспективным направлением в эпоху глобализации стало расширение использования инноваций через создание в стране, регионе, городе, компании системы творческой разработки и последующей коммерциализации новых идей с целью достижения устойчивого роста производительности труда.

Семена инновационности должны попасть в плодородную почву, чтобы в ней смог появиться росток, а в дальнейшем — и плоды. Как утверждают исследователи⁶, инновационная стратегия имеет шанс на успех, если она дополняется предоставлением превосходных услуг, убежденностью в их высоком качестве, индивидуализацией работы с потребителем, серьезными маркетинговыми исследованиями. Как следствие, успех в экспорте, в расширении продаж зависит от вышеперечисленных факторов, среди которых одним из определяющих являются инновации. Естественно, важно быть объективным в оценке всех факторов успеха и, соответственно, необходимо ощущать достижимость оптимального уровня инновационности. Если фирма отличается слишком низким уровнем ин-

новационности, ей грозит потеря серьезной доли рынка. При слишком высоком уровне инновационности компании грозит переход в серую зону неопределенности, что приводит к угрозе потери клиентуры ввиду необходимости нести дополнительные большие затраты на ознакомление рынка с инновационной продукцией и ее надежным качеством.

И все же хорошая идея всегда находит сторонников. Даже сегодня, в начале XXI века, в период сложившейся в мире неустойчивой, даже кризисной финансовой ситуации, падения на фондовых биржах мира акций high-tech компаний, всегда находятся деньги на реализацию плодотворной идеи.

Хотя исследовательско-изобретательская активность сравнительно равномерно распределяется по всей планете, тем не менее, появление инновационных технологий на мировом уровне исторически концентрировалось лишь в нескольких странах.

Уже многие десятилетия наиболее активными в области реализации инноваций традиционно остаются компании США, которые лишь в 2000 г. вложили в финансирование венчурных компаний около 50 млрд дол., т. е. в 25 раз больше, чем в 1990 г. Это позволило получить прибыль в объеме почти 80 млрд дол., что превышало уровень 1990 г. в 15 раз⁷. В рамках новейшей истории, в течение 70-х и ранних 80-х годов только Швейцария, относительно небольшая страна с технологически интенсивной экономикой, сумела достичь уровня международного патентования на душу населения, сравнимого с вкладом изобретателей США в мировой пул изобретений. В настоящих условиях практически трудно предсказать, каково будет развитие инновационности по любому виду товара.

Вариации среди стран с передовой экономикой в отношении их способности генерировать инновации мирового уровня приводят в замешательство: если изобретателям повсюду в мире удастся проявлять уникальные технологические и научные способности проникновения в суть самого неведомого, тогда почему продуктивность изобретательства зависит от места внедрения разработок?

Выяснение этой загадки важно по нескольким причинам. Прежде всего, технологические инновации играют ключевую роль в процессе становления долгосрочного экономического развития. Хотя это утверждение не вызывает особых возражений, все же оно широко обсуждается. Можно услышать много различных суждений, касающихся природы главных факторов инновационного процесса. Богатая международная практика относительно различий в инновационной продуктивности дает воз-

возможность провести обстоятельный анализ того, каким образом различные воздействия отражаются на технологических инновациях. На основе такого анализа следует четко выделить среди прочих главные составляющие роста производительности. Уяснение и раскрытие тонкостей международных различий в продуктивности изобретательства дают важные исходные данные для понимания закономерностей развития НТП в любой стране и для принятия соответствующих решений в разработке экономической политики. Таким образом, о продуктивности изобретательства можно судить либо как об эффективности отдельной функции “изобретательства” — (отношение расходов на R&D к видимому результату — к количеству выданных патентов или новых изделий), либо в рамках общего политико-экономического анализа делового климата страны.

Совершенно очевидно, что показатели инновационной деятельности — очень важный критерий для непосредственного определения эффективности общенациональной политики. С этой целью разработана и получила распространение концепция национальной инновационной производительности (НИП)⁸, с помощью которой определяется способность страны — как ее политического, так и экономического организма — производить и коммерциализировать поток инновационных технологий на долгосрочных условиях.

Инновационная производительность зависит от набора взаимосвязанных составляющих — инвестиций, политики, объемов предоставляемых ресурсов, которые и образуют фундамент выработки сверхновых мировых технологий. НИП характеризует не реализацию единичной конкретной инновационной продукции, а выражает более фундаментальные факторы инновационного процесса. Различия в НИП отдельных стран отражают как их особенности в области экономической географии (в том числе в уровне избыточного количества фирм), так и противодействующие тенденции в инновационной политике (в том числе в уровне государственной поддержки фундаментальных исследований или в законодательной защите интеллектуальной собственности).

Концепция НИП была разработана в 90-е годы по таким 3-м основным направлениям:

- ◆ Эндогенная теория роста, основанного на идеях (Ромер, 1990 г.)⁹;
- ◆ Теория национального промышленного конкурентного преимущества, основанного на кластерах (Портер, 1990 г.)¹⁰;
- ◆ Концепция национальных инновационных систем (Нельсон, 1993 г.)¹¹.

Каждое из этих направлений выделяет в национальной деловой среде факторы, которые наиболее четко определяли бы потоки инноваций. Хотя в сферу интересов этих теорий входят общие для них объекты изучения, тем не менее каждая из них открывает свою, отличную от других, перспективу.

Так, в модели роста, определяемой идеями, функция генерации идей зависит от двух общих факторов, влияющих на степень инновационности в национальной экономике: от накопленного данной экономикой прежнего запаса знаний и от уровня усилий в научно-исследовательской деятельности, направленной на наработку идей (в противоположность производству конечной продукции).

В теории национальных конкурентных преимуществ М. Портер делает акцент на микроэкономической поддержке инноваций через специфические для каждой страны промышленные кластеры. Связь между инновациями и кластерами зависит от неуловимых в местных условиях взаимоотношений между спросом и предложением, наличия и ориентации родственных и поддерживающих их отраслей промышленности, а также от природы местного конкурентного соперничества. Сосредоточившись на промышленных кластерах (информационные технологии, биотехнологии), а не на отдельных промышленных сегментах (принтеры, медикаменты), это направление выдвигает на первый план положение о том, что уровень инноваций зависит как от наличия или избытка знаний, так и от природы технологической взаимозависимости между родственными секторами.

В свою очередь, концепция национальных инновационных систем, основанная на обширном информационном материале в области организации инновационной деятельности в различных странах, сохраняет тенденцию выделения роли общенациональной экономико-политической обстановки (в том числе через торговую политику или интеллектуальную собственность), образовательного сектора, а также особенностей поведения институтов, воздействующих на инновационный процесс, деятельность которых затруднительно подвергнуть сравнению в международном контексте (к примеру, из-за правил поведения специальных финансовых агентств в отдельных странах).

Вследствие бурной активизации инновационной деятельности к концу XX века образовалось глобальное информационное общество, и именно США доказали миру, что глобализация в немалой степени стала возможной благодаря достижениям информационных техноло-

гий. На базе компьютеризации темпы роста производительности труда в США в 90-е годы выросли вдвое, а начиная с 1995 г. этот сектор обеспечивает США до 30% прироста ВВП. Почти все заказы фирмам в настоящее время поступают только в электронном виде, что позволяет экономить ежегодно более 300 млн дол. только на операционных издержках. Объем электронных сделок в США ежегодно утраивается и в 2000 г. превысил 250 млрд дол.¹²

Информационные технологии, компьютерные сети преобразили мир и сегодня уже стали привычными в нашей жизни. Основные роли в процессе информатизации общества сыграли наука и образование, а также усилия государства по внедрению ИТ в передовые отрасли промышленности и безопасность государства. Однако насколько длительным будет господствование ИТ в дальнейшем развитии мирового сообщества?

Уже в 2000 г. стала поступать настораживающая информация о кризисных явлениях в ИТ-секторе. Показатели деловой активности на рынке высоких технологий стали быстро снижаться, а акции ИТ-компаний резко подешевели. Объемы продаж компьютеров также стали сокращаться. Не изменилась обстановка с ИТ-компаниями и в 2001 г. Лишь за первый квартал 2001 г. около 250 “dotcoms” компаний США уволили более 40 тыс. сотрудников. К концу апреля 2001 г. акции около 90% “dotcoms” продавались ниже предложенной стоимости¹³.

Проблемы появились не только у сравнительно скромных по размерам “dotcoms” структурах. Большому бизнесу также стало труднее в условиях кризиса отстаивать и внедрять инновационные идеи. Так, мощная Motorola (США), потратив миллиарды долларов на программу “Iridium”, спутниковую телекоммуникационную систему, вынуждена была ее бесславно закрыть в 1999 г.¹⁴ Другой гигант, Philips, голландская электронная группа, направив усилия своего исследовательского персонала мирового класса и миллиарды долларов на разработку CD-i, комбинированного аппарата особого рода (включающего видео-, музыкальную систему, игровой плейер, а также обучающую машину), вынужден был закрыть эту тему в 2000 г.¹⁵

Справедливости ради надо заметить, что серьезные провалы в последнее время случались не только в ИТ-индустрии. Когда в 90-е годы гигант Monsanto сделал ставку на исследования в области генетической модификации семян и работы зашли в тупик, ошибка стоила корпорации потери имиджа, миллиардов долларов и увольнения главного управляющего¹⁶.

Насколько неизбежны такие просчеты при реализации инновационных предпринимательских идей? Должны ли идеи систематически “просеиваться” с целью распознавания тех, которые обладают потенциальной коммерческой привлекательностью, и обреченных на неудачу? Экономисты Чан Ким и Рэнэ Моборнь, потратив 10 лет на поиски ответа на эти вопросы, изучили более чем 200 случаев успеха и провала во внедрении инноваций. Их работа “Определение выигрышной деловой идеи, когда вы ее увидели”, опубликованная в Гарвардском деловом Ревю (окт. 2000 г.)¹⁷, представила собой уникальную методiku предвидения судьбы новых предпринимательских идей. Следует заметить, что общепризнанной является убежденность в том, что внедрение инноваций и создание на их основе новых структур является процессом “наугад”, в котором шансы на полный провал или потрясающий успех примерно равны. Опровергая это суждение, авторы в своем исследовании выдвигают четыре основных набора экономических условий, которыми должны обладать инновации, перспективные с точки зрения успеха реализации. В обобщенном виде они составляют так называемый “Индекс перспективных деловых идей”, которым могут пользоваться компании с целью определения пути использования инноваций.

Назовем эти условия:

- ◆ **Полезность для покупателя:** имеется ли притягивающий внимание потребителя повод приобрести новую продукцию или услугу?
- ◆ **Стратегическое калькулирование цен:** каким путем может компания определить цену своей новой продукции или услуги, чтобы привлечь к ней массового покупателя?
- ◆ **Деловая модель:** насколько прибыльно сможет компания реализовать новую идею? Являются ли ее способности, издержки, принципы калькулирования цены приемлемыми для выполнения задачи?
- ◆ **Способность к определению возможных трудностей:** может ли компания выявить причины отсутствия интереса к инновации у общества, партнеров и даже сотрудников (как в случае с генетически измененными семенами Monsanto).

1.2.2. От макроэкономики к микроэкономике

Существуют фундаментальные основы современной глобальной экономики. Во всемерном их укреплении на национальном уровне заинтересовано каждое государство. В этом процессе не может быть места затишью и бездействию. Если нации не удастся справиться с такой за-

дачей и, соответственно, сделать свою экономику более продуктивной, она быстро превращается в жертву других более агрессивных экономик под давлением бескомпромиссных рыночных сил. Как же построить в стране продуктивную конкурентоспособную экономику?

Прежде всего, общество должно направить все свои усилия на формирование здоровой и стабильной макроэкономической, политической и законодательной среды в стране.

Исторически большинство стран строили экономическую политику с применением и учетом макроэкономических компонентов — бюджет, уровень инфляции, процентные ставки, курс национальной валюты, рост ВВП.

Со временем выяснилось, что стремления к хорошим макроэкономическим показателям явно недостаточно для создания здоровой и производительной экономики, для процветания нации, ее прогресса. Об этом говорит и исторический опыт бывшего Союза и ряда других стран, в том числе с тоталитарными режимами.

С распадом политической и экономической системы в бывших странах социалистического содружества произошел коренной поворот в их развитии, казавшемся длительное время вполне стабильным, начался переход от плано-организованного хозяйства к экономике рыночно-предпринимательского типа. Это предопределило необходимость разработки новых подходов и принципов управления производственными структурами в реформируемых экономиках, чтобы на базе преобразований обеспечить их интеграцию в мировую экономику. Существенные, но не исчерпывающие условия переустройства таковы:

- ◆ реформы следует проводить, используя принципы и механизмы, принятые мировым экономическим сообществом;
- ◆ необходимо учитывать особенности исторического опыта реформируемых стран и современное состояние их экономики;
- ◆ продолжительность реформ должна определяться с учетом менталитета населения и др.

Сложившаяся в социалистическом мире на протяжении длительного времени система взглядов формировалась на незыблемости фундамента общественной собственности на средства производства, а регулятором производства выступал план. Для обоснования развития планового устройства возникла экономическая теория, провозглашавшая необходимость концентрации производства, его монополизации на государственных предприятиях, ориентации производственной специализации на народнохо-

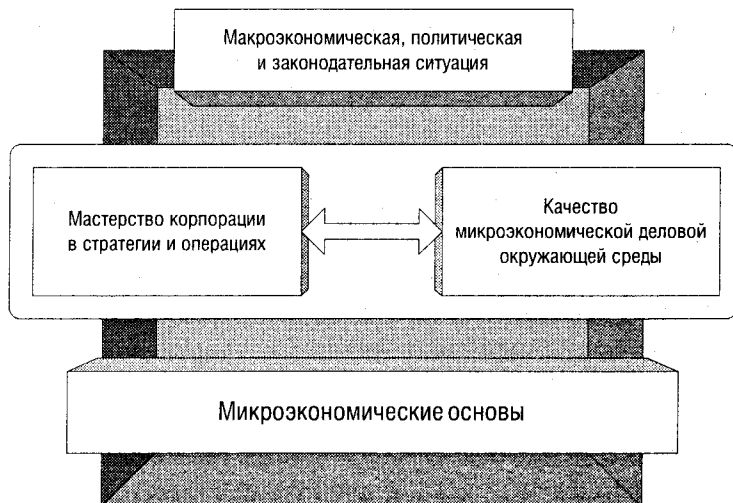
зыйственную эффективность, закрытость национальной экономики. В этом же направлении развивалась управленческая наука, утверждавшая необходимость централизации управления, прямого государственного управления предприятиями, жесткой системы управления производственными связями и ограничения хозяйственной самостоятельности. По сути, управление национальной экономикой строилось по схеме, аналогичной управлению одного большого предприятия с его отделениями по стране.

С началом реформ ведущей сферой государственного регулирования все больше становятся макроэкономические преобразования, а общенациональной тенденцией — децентрализация управления и смещение основных рычагов регулирования на микроуровень с переходом всех организаций ко все большей экономической самостоятельности на базе развития отношений разных форм собственности.

В соответствии с принципами, действующими на современных мировых рынках, каждое предприятие теперь вынуждено самостоятельно находить пути выхода из кризиса и вхождения в рынок, несмотря на значительно усилившееся влияние фактора различного рода рисков, появление свободного ценообразования, опасность самостоятельного выбора поставщиков и потребителей.

Управление хозяйственными структурами в условиях рыночной экономики намного сложнее, чем в планово-распределительной системе, поскольку это связано с расширением прав хозяйствующих субъектов и повышением их ответственности за результаты своей деятельности. Управление в новых условиях сопряжено с необходимостью постоянно приспосабливаться к изменениям на рынке. Появление у предприятий новых целей и задач потребовало от них освоения таких функций, которые ранее пребывали исключительно в компетенции вышестоящих государственных органов. К таким задачам относятся: разработка планов и концепции развития, поиск средств для реализации программ, набор и подготовка персонала, выбор и закупка необходимого оборудования и материалов, создание, слияние, ликвидация или преобразование подразделений, реорганизация или реструктуризация системы управления, вхождение в состав различных альянсов, союзов, консорциумов, ассоциаций и других объединений.

Безусловно, серьезная макроэкономическая политика, как показывает анализ экономического развития разных стран мира, является очень важной. Однако этот же анализ свидетельствует о том, что рычагов только этой политики для достижения общенационального прогресса явно не-



Выводы:

- Здоровая макроэкономическая политика и стабильная политическая и законодательная обстановка необходимы, но недостаточны, чтобы обеспечить процветание экономики;
- конкурентоспособность, в конечном счете, зависит от совершенствования микроэкономических основ конкуренции.

Рис. 1.1. Основы экономического подъема

достаточно. Эффективная, научно обоснованная, прогрессивная макроэкономическая политика должна создавать условия для производства благ. Однако мировой экономической опыт показал, что процветания в стране не достичь до тех пор, пока основы микроэкономического фундамента национальной экономики не будут улучшены и не станут здоровыми (см. рис. 1.1).

За последние несколько десятилетий серьезным исследователям — аналитикам мирового экономического процесса стало очевидным, что возможный потенциал и перспективы экономического развития любой страны напрямую зависят от микроэкономической политики, известной также как структурная политика. Именно благодаря своему преимуществу в микроэкономических подходах, США удалось в последнее десятилетие XX века добиться лучших в мире экономических показателей развития.

Характерно то, что именно проблемам проведения структурных реформ в рамках ЕС посвятили свое заседание 23 марта 2001 г. главы правительств стран-членов Союза на своем саммите в Стокгольме. Там

была представлена разработанная группой ведущих экономистов банка Lehman Brothers из Лондона новая методика определения прогресса в проведении структурных реформ¹⁸. Разработчики методики создали базу данных, которая использует около 400 переменных (как количественных, так и качественных) для 21 промышленно развитой страны, что позволяет оценивать важность структурных реформ для экономического развития. Индикаторы, используемые в методике, весьма разнообразны и варьируются в широком спектре — от образовательных стандартов и уровня налогообложения до стоимости доступа в интернет и графика работы торговых заведений.

Применение этой методики позволяет всесторонне рассматривать все императивы структурных реформ, собрав воедино все виды приемов структурной политики. На основе этой методики исследователи подразделили существующую микроэкономическую политику разных стран на 3 вида, учитывая ее сильные и слабые стороны.

1. Проведение политики, ориентированной на достижение долгосрочных темпов роста экономического потенциала путем увеличения притока трудовых ресурсов и капитала или посредством усиления эффективности их использования. Для реализации этой цели предлагаются меры по развитию образования, увеличению расходов на R&D и внедрение инноваций, гармонизации налогообложения корпораций.

2. Проведение политики, более сконцентрированной на функционировании рынка труда. Такая политика направлена на снижение коэффициента NAIRU (non-accelerating-inflation rate of unemployment), или так называемого “не усиливающего инфляцию уровня показателя безработицы”. Коэффициент NAIRU представляет собой самый низкий уровень безработицы, при котором инфляция остается стабильной. При уменьшении ставок подоходного налога или пособий по безработице падает также уровень NAIRU, что сразу временно увеличивает темпы роста потенциала. Однако главным и конечным эффектом принятых мер будет изменение на рынке труда, улучшится положение с занятостью рабочей силы.

3. Проведение политики, направленной на возрастание конкуренции на товарно-производственных рынках, конечной целью которой является снижение стоимости продукции экономическими методами. К популярным шагам в этой области относится открытие некоторых секторов рынка импортной продукции или усиление антимонопольного прессинга против монопольных структур.

Индикаторы, включенные в каждую из этих трех групп, в свою очередь, подразделяются на четыре подкатегории. Например, индикаторы политики на рынке труда делятся на субкатегории стоимости и заработной платы, трудоустройства на основе гибкой рабочей практики, защиты трудоустройства, а также налогов и пособий. По всем этим переменным засчитываются очки в исчислении от нуля (худший показатель) до десяти (лучший). Затем очки суммируются, и полученная средняя величина по каждой из четырех субкатегорий выражает собой количественный показатель для трех микроэкономических категорий, представленных выше. Хотя подход, на первый взгляд, выглядит недостаточно зрелым, возможно, весьма приблизительным, но уже сама попытка сбора количественной и качественной базы данных, а также полученные на основе ее анализа результаты представляются очень интересными, что нашло выражение в предлагаемом рисунке 1.2.

Как и можно было изначально предположить, пять англоговорящих стран (США, Канада, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия), предпринявших ранее других достаточно глубокие микроэкономические реформы, достигли наиболее высокого уровня индекса структурной политики.

Значительно уступают этим странам по уровню индекса члены ЕС и Япония. Однако привлекают внимание кое-какие различия между рейтингами отдельных стран в некоторых субкатегориях. В частности, если США имеют наилучшие показатели в политике на рынке труда и товарно-производственных рынках, то в политике, ориентированной на достижение долгосрочных темпов роста, занимают второе место, уступив первенство Швеции. В целом США, обладая индексом структурной политики, превышающим соответствующий шведский индекс на 25%, уступают последней по относительно низким для себя образовательным стандартам (по этому показателю США занимают лишь 11-е место из 21-го, получившего рейтинг). В свою очередь, показатели Японии довольно весомы в области политики на рынке труда (8-е место при общем уровне структурной политики соответствующем 12-му месту), однако крайне скромны в конкурентных показателях на товарно-производственных рынках (лишь 17-е место). Испания, добившись высокого 9-го места по показателям трудовой политики, практически замыкает рейтинговые показатели по политике, воздействующей на темпы роста экономического потенциала (20-е место).

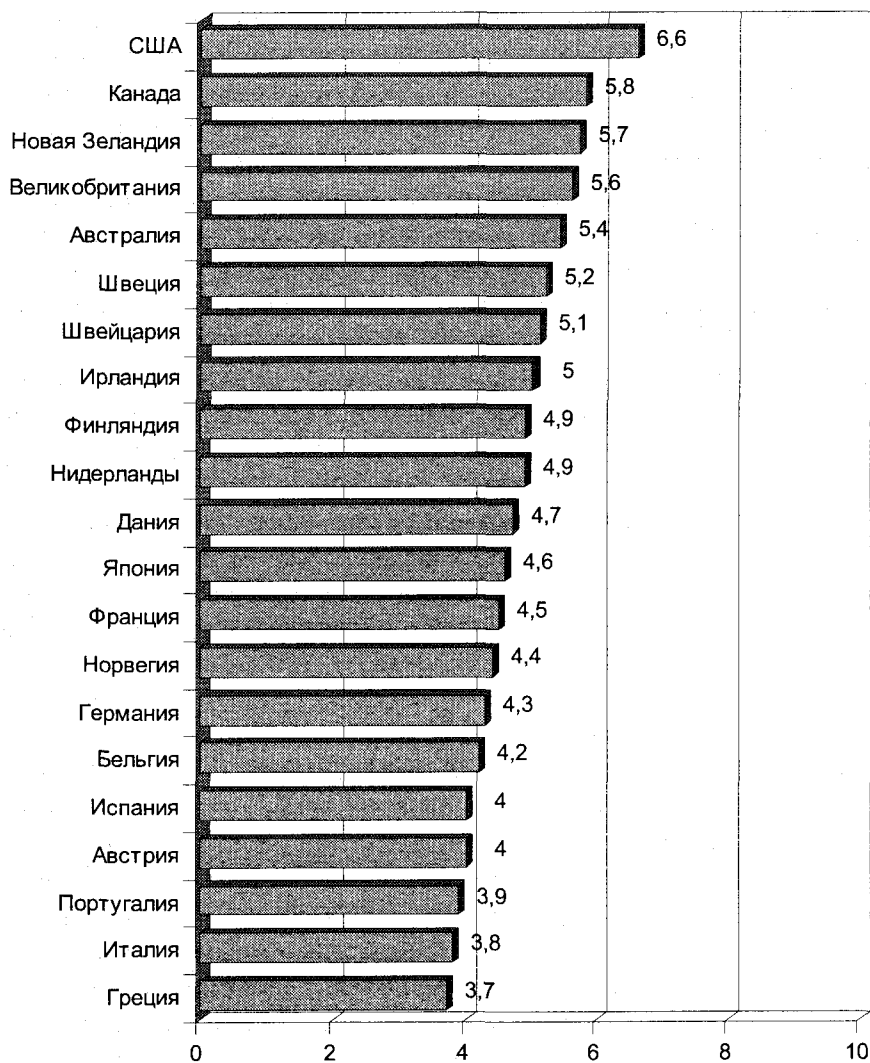


Рис. 1.2. Экономическое здоровье 21 развитой страны мира
(индекс структурной политики, 0 — худший, 10 — лучший)

Источник: Lehman Brothers, March 2001

В докладе исследователей, представленном ЕС, отмечаются очень большие различия среди стран еврозоны в области проводимой ими структурной политики. Среди них наилучших показателей индекса структурной политики достигли экономики таких небольших европей-

ских стран, как Швеция, Ирландия, Финляндия, Нидерланды, сумевшие занять почетные места в первой десятке. Что же касается трех самых крупных стран еврозоны, то Франция (13-е) лишь незначительно опередила Германию (15-е) и значительно — Италию (20-е).

Методика, предложенная в исследовании, не лишена недостатков. К ее недостаткам следовало бы отнести то, что всем переменным придано абсолютно одинаковое весовое значение, хотя некоторые из них, по видимому, значительно более существенны, чем ряд других, второстепенных. Например, среди индикаторов, оценивающих темпы роста потенциала, показатель объема продаж в рамках электронной торговли на душу населения имеет ту же значимость, что и показатель инвестиций в информационные технологии, как доля ВВП, или как процентное содержание населения с третичным образованием. Более того, вызывает некоторое сомнение полная идентичность значимости таких категорий, как политика, сконцентрированная на рынке труда, и политика, направленная на рост конкуренции на товарно-производственных рынках.

К определенной слабости исследования следует отнести то, что в нем не были учтены некоторые серьезные политико-экономические сдвиги в Европе, прежде всего, сокращение налогового бремени во Франции и Германии, вступившее в силу в начале 2001 г.¹⁹ Учет этого факта, безусловно, внес бы некоторые коррективы в зафиксированный рейтинг этих стран. Можно считать достаточно спорными выводы исследования по рейтингу ряда европейских стран в отношении гибкости их рынков труда.

Несмотря на то что предложенная методика требует определенно-го совершенствования, исследование, представленное аналитиками Lehman Brothers, было принято в ЕС с большим интересом. Приняты рекомендации по дальнейшему развитию работ, ежегодному предоставлению уточненного рейтинга стран, более полному развитию базы данных по странам с целью конкретизации типов структурной политики, более точной диагностике болезней в социально-экономическом развитии стран сообщества.

Каковы же микроэкономические основы в экономике Украины? Первое и самое главное: они заложены в способностях и возможностях украинских предприятий. Украинская экономика не сможет стать производительной до тех пор, пока компании и подконтрольные им структуры в Украине не станут продуктивными, результативными. Это требование относится не только к основным украинским экспортерам, но и к каждой производственной единице, к каждой компании. Ни одна стра-

на не в состоянии позволить себе иметь нерентабельные компании в любом секторе ее экономики, поскольку рано или поздно они нанесут ущерб другим отраслям промышленности, которые зависят от продукции и услуг, производимых неэффективным сектором. Бесспорно, стержень процветания любой экономики заложен в мастерстве, умении, практичности действующих в ее рамках компаний.

Однако перекладывать всю ответственность за процветание национальной экономики абсолютно и целиком на компании не совсем правильно, поскольку их возможности и компетенция к применению и развитию своего более оперативного стратегического искусства на рынке являются также производными от микроэкономических условий делового окружения, в котором они конкурируют. Безусловно, для их функционирования существенны и макроэкономические условия в плане создания общего климата в стране. Здесь же речь идет о той ближайшей к компаниям окружающей среде, в которой они ежедневно добывают себе хлеб насущный, решая задачи в условиях нередко недружелюбной обстановки. Компаниям постоянно приходится пользоваться существующей на рынке инфраструктурой для осуществления транзакций своего бизнеса, подбирать на рынке труда квалифицированный персонал для выполнения своих обязательств и пр. Даже лучшие компании, ориентированные на реализацию самых благородных замыслов, стремящиеся использовать в своей деятельности наиболее передовые управленческие технологии для того, чтобы успешно конкурировать на рынке, вынуждены сдерживать или прекращать свою деятельность в случае, если они не попадают в подходящую для бизнеса местную окружающую среду. Именно в этой связи возникает самый существенный для компаний вопрос – как Украина намеревается улучшить свою, пока еще нездоровую, микроэкономическую деловую окружающую среду?

Попробуем более детально определить микроэкономические основы конкурентных преимуществ, которые были первоначально разработаны М. Портером в работе “Конкурентные преимущества наций” (1990 г.)²⁰. Как правило, на повестке дня каждой компании стоят две фундаментально сложные задачи, которые приходится ей решать. Первой, конечно, является **обеспечение высокой оперативности и результативности**. В современных условиях накоплен большой объем знаний в этой области, собраны материалы по передовой практике и лучшим управленческим технологиям, используемым в разных уголках мира для

повышения конкурентоспособности компаний. И здесь первостепенными для каждой компании становятся достижение высокой продуктивности, стремление применить в своей деятельности лучшие образцы рыночного функционирования, которые соответствуют мировым стандартам. Если компании удастся выполнять такую непростую задачу, у нее появляется шанс сохранять свое присутствие на рынке.

Но этого явно недостаточно. Необходим следующий шаг к достижению более высокой производительности. Чтобы его осуществить, требуются значительно большие усилия, чем подобрать, усвоить и внедрить в свою деятельность лучшие достижения современного менеджмента.

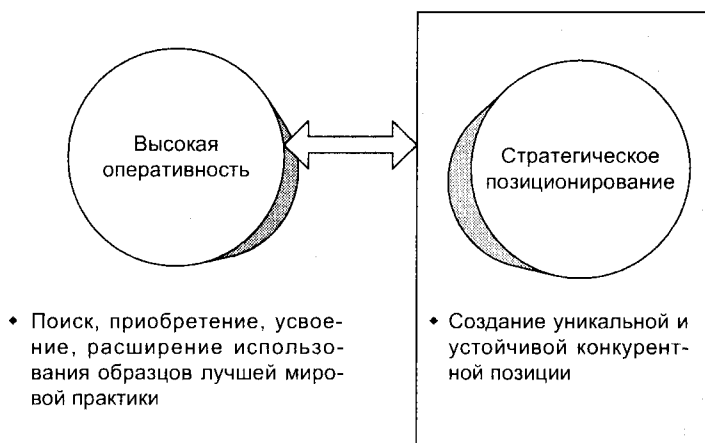


Рис. 1.3. Определяющие факторы взаимосвязанного функционирования компаний

Источник: "What is Strategy?", Harvard Business Review, November/December 1996

Для осуществления очередного шага компаниям необходимо *генерировать и развивать собственные творческие способности, создавать образцы своей лучшей практики, разрабатывать свою уникальную стратегическую позицию на глобальных рынках*. С этой точки зрения рассматривается в современных условиях микроэкономический фундамент каждой страны, ее прогресс в создании благоприятных условий для своих компаний в направлении этих нелегких, дополняющих друг друга, шагов к совершенству на рынке. На рисунке 1.3 сделана попытка наглядно отобразить эти взаимосвязи.

Современная теория при анализе микроэкономической деловой окружающей среды выделяет четыре ее наиболее важных аспекта. К пер-

вому относятся *вложения, ресурсы и компоненты, которые привлекают фирмы для функционирования*. Сюда входят и людские ресурсы, физическая инфраструктура, научно-технологическая инфраструктура, капитал, коммерческая информация, административные нормы и предписания. Среди них существуют критические входные элементы, с которыми компании вынуждены ежедневно считаться при создании ценностей. Чтобы экономика становилась более производительной, должны быть серьезно улучшены качество, специализация, даже создана некоторая утонченность необходимых входных компонентов. Нация, государство должны стремиться, как минимум, к среднему качеству ее людских ресурсов, научной и образовательной базы, информационных возможностей и т.д.

Вторым ключевым аспектом микроэкономической деловой окружающей среды является *конкурентная обстановка, ее фон*. Производительная экономика нуждается в соответствующем климате и наборе инициатив, которые стимулируют активное, даже агрессивное инвестирование. В качестве первоначального инвестирования может осуществляться в “твердой” форме (имуществом, наличными); при достижении же экономикой статуса “продвинувшейся вперед по пути прогресса”, в стране должен быть создан необходимый климат, при котором компании будут стремиться осуществлять инвестиции в “мягкой” форме, т.е. вкладывать средства в подготовку специалистов, R&D технологии, создание фабричной марки, международные маркетинговые сетевые структуры.

На рисунке 1.4 схематически изображены взаимосвязи и компоненты микроэкономической деловой окружающей среды в стране с рыночной экономикой.

Следует осознавать, что продуктивной может быть лишь экономика, в которой обеспечены условия для внутренней конкуренции. Вряд ли будет удачлив в конкурентной борьбе за рубежом тот, кто не конкурировал на внутренних рынках. Хотя найдется и ряд исключений из этого правила в условиях стран с менее передовой экономикой. Когда же успех зависит от инновационности, давление местной конкуренции является ключевым условием устойчивого прогресса. Несомненно, успех, как правило, приходит в те страны, где внутренняя конкуренция является главным двигателем прогресса, где компании, имеющие много вспомогательных структур или филиалов, гордятся тем, что имеют возможность участвовать в состязании за право называться лучшей.

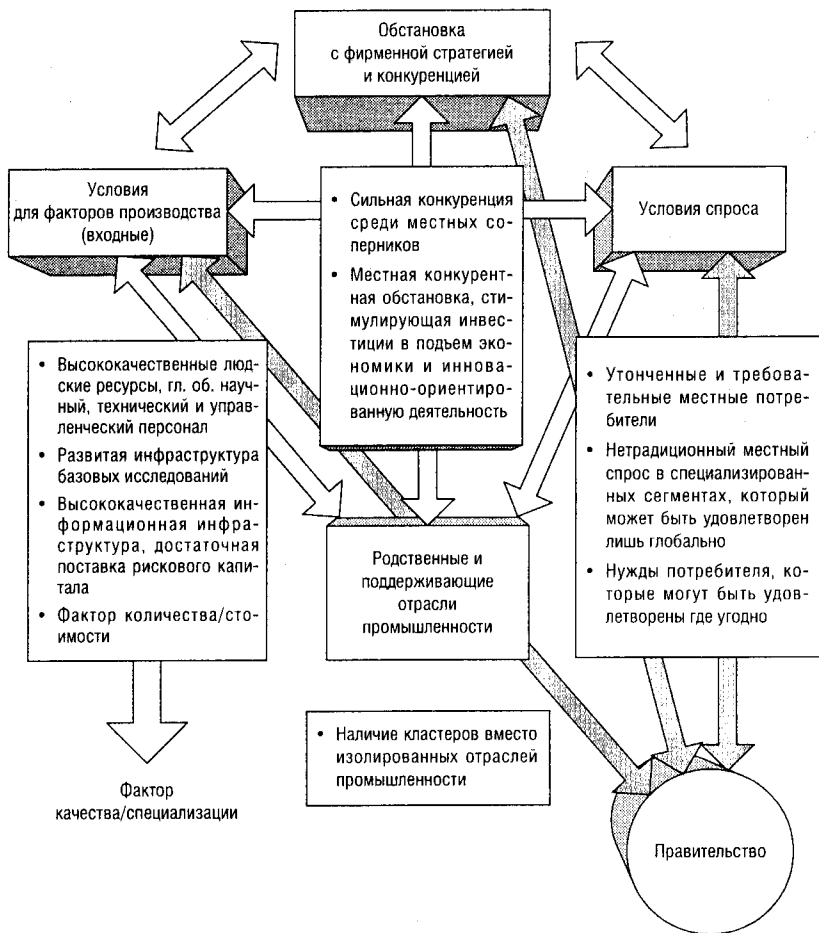


Рис. 1.4. Микроэкономическая деловая окружающая среда

Источник: М. Porter, "Clusters and Competition: New Agenda for Companies, Governments, and Institutions", Harvard Business School Press, Boston (MA), 1998

Третьим определяющим аспектом передовой экономики является **обязательное наличие требовательных потребителей**. Каждой стране необходимо создавать такую среду, в которой как рядовой, так и крупный потребитель должны иметь возможность наилучшим образом удовлетворить свои самые изысканные запросы. Высокий профессиональный уровень маркетинга, интуиция, желание победить в конкуренции должны помочь им создать местные специализированные рынки услуг, это

даст им возможность в последующем добиваться успехов уже на международных рынках. Конечно, можно считать, что для глобальной экономики местные рынки не так уж престижны и существенны, поскольку фирмы могут реализовывать свою продукцию и услуги где угодно. А вот для экономики развивающихся стран с годовым уровнем дохода на душу населения в 2000—8000 дол. *создание и функционирование эффективных местных специализированных рынков товаров и услуг* (четвертый аспект) является очень актуальным (к сожалению, Украина по этому показателю не входит в этот круг стран). Однако, чтобы стать передовой страной, требуется выносить на рынок инновационные разработки в виде уникальных изделий и услуг, ибо очень сложно стать единственным в своем роде в производстве, если творческий процесс будет зависеть только от понимания потребностей иностранных потребителей. Ведь лучше могут это сделать иностранные конкуренты. Отсюда понятно, почему инновации чаще всего извлекаются из серого бытия под давлением местных условий, что и предоставляет исключительную возможность местным фирмам понять и коммерциализировать идею.

Если вернуться к проблемам и судьбе Украины, то можно, обратившись к ее ранее наиболее развитым отраслям промышленности, назвать многие отечественные идеи и разработки, принесшие ей мировую славу. И сегодня, с трудом выбираясь из жесточайшего системного кризиса, Украина должна сделать свой выбор. У нее были и есть шансы найти путь к лучшей жизни, открыть для себя новые горизонты, использовав весь свой интеллектуальный потенциал для создания инновационной передовой экономики, и в этом ей должна помочь правильно сформированная микроэкономическая деловая окружающая среда в регионах, муниципалитетах, территориях. Понимание того, что движители прогресса и экономической политики все более перемещаются на микроэкономический уровень — от возможностей и характера поведения отдельных ячеек мировой экономики до индивида, фирмы, кластера, отрасли,— обязательно поможет Украине занять достойное место в мировом сообществе.

1.2.3. От общеэкономического подхода к кластерному

С усилением глобализации и параллельным развитием процесса локализации у ведущих экономистов мирового сообщества в корне изменилось видение такого фактора, как конкурентоспособность экономики нации, региона, корпорации. Ранее широко распространенное

мнение о незначительности роли местоположения производства для достижения успеха в конкурентной борьбе оказалось необоснованным. Выдвинутая М. Портером (1990 г.) теория национальной, региональной и местной конкурентоспособности, поставившая в центр внимания кластерную модель хозяйствования, практически сразу была одобрена и взята на вооружение и теоретиками, и практиками. Согласно этой теории в микроэкономической деловой окружающей среде, где все элементы собраны вместе, кластеры выполняют ведущую роль. Именно они, кластеры, являются строительными блоками в продуктивной, инновационной экономике. Кластеризация — это тенденция фирм из родственной сферы бизнеса концентрироваться по географическому признаку. ***Кластер или сетевая промышленная группа — это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса и характеризующихся общностью направлений деятельности и взаимодополнением друг друга.***

В широком понимании, кластер — это агломерация фирм и их поставщиков, позволяющая создать локально сконцентрированный рынок труда. С помощью кластеризации фирм возможно также усиливать процесс специализации и разделения труда между фирмами (предлагая отдельным фирмам более широкий масштаб операций), привлекать покупателей и продавцов, уменьшать стоимость единицы продукции, изготовленной благодаря совместной деятельности. Также возникает возможность через кластеризацию фирм сократить стоимость единицы технической услуги, предоставленной членам кластера.

Работая в тесной близости друг с другом, фирмы также могут предлагать и проводить субконтрактацию на стороне (даже с подключением конкурентов) тех заказов, выполнение которых затрудняется из-за недостатка мощностей (производственная близость фирм позволяет иметь больше информации о возможностях других потенциальных контракторов). Такие возможности позволяют фирмам сохранять возле себя круг постоянных заказчиков. Кластеризация фирм дает возможность усиливать межфирменные потоки идей и информации. Такие потоки, как правило, осуществляются формально и неформально. Это происходит в случае обмена между фирмами сотрудниками при выполнении совместной работы, в рамках контактов с общими поставщиками, через социальные межфирменные связи. Последнее особенно интенсифицировано в практике итальян-

ских “промышленных округов” — родоначальников мирового кластерного движения. Осуществление вышеназванных взаимоотношений в итальянских кластерах происходит через общее членство в коммерческих или ремесленно-кустарнических ассоциациях, профсоюзных организациях, различных структурах и институтах, основанных на коммунальном уровне. Одними из главных целей таких ассоциаций являются также расширение потока информации, создание социальной основы для уменьшения стоимости транзакций и прочих косвенных расходов участников кластера.

Глубина и широта охвата сфер деятельности кластерными структурами особенно усилилась в 90-е годы по мере нарастания глобализации, развития конкурентной борьбы и усложнения ситуации на мировых рынках. С ростом объемов информации и знаний о рисках в глобальной экономике значительно изменилась роль кластеров в развитии конкуренции. Возможность через кластеризацию формировать необходимую критическую массу в определенных сферах деятельности позволяет кластерам выражать уникальность любой национальной, региональной или территориальной экономики.

Успехи такой производственной формы деятельности, как кластер, следует рассматривать в тесной связи с современными законами конкурентной борьбы и с учетом специфики территориально-регионального аспекта в глобальной экономике.

Кластеры могут содержать как малое, так и большое число предприятий, а также могут формироваться как из больших, так и малых фирм в самых различных сочетаниях и соотношениях. К кластерам можно отнести как географическую концентрацию компаний, работающих в определенном виде бизнеса, так и конгломерацию крупных и малых фирм, часть из которых является собственностью иностранцев. Кластеры возникают как в традиционных базовых отраслях, так и high-tech направлениях, как в производственно коммерческом секторе, так и сфере услуг. Нередко центром формирования кластеров выступает университет или группа научно-исследовательских структур.

Различные кластеры допускают разную степень взаимодействия между входящими в них фирмами, варьируясь по форме от уровня сравнительно простых, сетевого типа, ассоциаций до многоликих кооперационно-конкурентных образований. Создание кластеров возможно как в условиях крупномасштабной, так и скромной по объемам экономики. Кластеры формируются в условиях и промышленно развитых, и разви-

вающихся стран; на национальном, и на региональном, муниципальном уровнях. В различных кластерах наблюдается переплетение высоких технологий со сравнительно невысоким техническим уровнем производства и услуг.

Такой широкий диапазон форм и видов кластерных структур, безусловно, требует проведения в этой области серьезной исследовательской работы. Формирующаяся в настоящее время экономика знаний ориентируется на приоритетность развития кластеров, выступающих в качестве одной из самых эффективных производственных систем. Кластеры как вид сложной многоцентровой организации представляют собой типичную рыночную структуру в эпоху глобализации. Кластер — это больше чем отдельная отрасль промышленности, выпускающая определенный вид изделия. В современной глобальной экономике по функционированию и “здоровью” существующих в отдельных странах кластеров судят о возможностях и перспективах развития этих стран.

Развитие детища зависимости “глобализация — локализация” — кластеров, подтверждает и то, что экономическая активность глобализируется, и то, что региональные экономики становятся все более важными для процесса мирового развития. Как результат этого, повсеместно возрастает интерес к проведению политики по формированию и поддержке кластеров.

Лишь на протяжении 90-х годов большинство регионов и государств, сотни провинций, тысячи городов и огромное количество общин и других территориальных образований инициировали разработку и реализацию планов развития на основе кластеров. Уже накоплен значительный опыт достижения положительных результатов кластерами, сформировавшимися как исключительно на добровольной частной инициативе, так и при посредничестве и участии центральных органов власти.

В Северной Америке практически все штаты США, большинство провинций Канады и Мексики подхватили инициативу развития кластеров. Уже к середине 90-х лишь около 380 крупнейших кластеров фирм США, охвативших широкий спектр отраслей промышленности и услуг, обеспечивали рабочими местами 57% всего рынка труда страны и выпускали 61% всей производимой в стране продукции²¹.

В Латинской Америке инициативу по развитию кластеров активно подхватили Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Гватемала, Никарагуа, Венесуэла, Ямайка, Гондурас. Захватывающе масш-

табной стала программа формирования кластеров в Бразилии, где более 5000 муниципалитетов в разных штатах страны приступили к ее реализации во второй половине 90-х годов. К числу наиболее успешных специалисты относят спонсируемую Мировым банком программу развития кластеров, именуемую “The Pro North-East Initiative” и осуществляемую в бразильских штатах Парнамбуко, Бахья и Сеара²². Отдельное направление развития кластеров в Латинской Америке осуществляет ЮНИДО, которое формирует из малых и средних предприятий сетевые системы и кластеры в Никарагуа (проект INPYME), Гватемале, Ямайке (проект JAMPRO), Гондурасе (проект NET). В последние годы ЮНИДО перенесло полученный в малых странах опыт создания кластеров в более крупные — Чили и Перу²³.

В Европе наиболее динамичные кластерные программы были осуществлены в Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Греции, Голландии, Дании, Ирландии, Испании, Италии, Норвегии, Португалии, Франции, Финляндии, Швеции²⁴.

В 1994 г. “местные промышленные округа”, так называют в Италии кластеры, обеспечивали рабочими местами более 30% всех работающих в стране и выпускали около 43% экспортной продукции²⁵. К концу XX века кластеры существовали во всех развитых европейских экономиках. Особенно значительная их концентрация наблюдалась в наиболее промышленно развитых регионах, таких как “Север — Центр” Италии, Баден-Вюртемберг и Бавария в Германии, Кембридж и регион М4 в Великобритании, Лион, Безансон и Монпелье во Франции.

В Тихоокеанском регионе инициатива по развитию кластеров была особенно активно поддержана в Австралии, Малайзии, Новой Зеландии, Японии, Сингапуре, Южной Корее, Тайване, Гонконге. Экономисты, анализировавшие воздействие азиатского кризиса 1997—99 гг. на страны региона, пришли к заключению о том, что в тех государствах, где был наибольший уровень кластеризации региональной экономики, воздействие кризиса было минимальным или почти не ощутимым. В то же время экономики ряда азиатских стран рухнули под напором этого разрушительного кризиса из-за их серьезной микроэкономической слабости, отсутствия внутренней конкуренции, неэффективного корпоративного управления и исключительно слабой банковской системы²⁶.

Следует все же отметить то, что с макроэкономической точки зрения экономики наиболее пострадавших стран — Индонезии, Филиппин, Таиланда — до наступления кризиса выглядели вполне при-

стойно: они имели высокий уровень инвестиций и весьма обширный объем сбережений. Однако многие инвестиции были растрачены на несущественные второстепенные программы и проекты по развитию недвижимости без какой-либо подотчетности правительству и без обоснований их общественной полезности. Ряд стран, в том числе Австралия, Новая Зеландия, Сингапур сумели избежать подобных проблем благодаря ранее проведенному микроэкономическому реформированию и созданным внутренним институтам регионального и территориального развития.

В Африке и на Ближнем Востоке кластеризация проводится пока в отдельных странах и регионах. Далее всех в этом направлении продвинулись, пожалуй, Израиль, Египет, ОАЕ, Марокко, Сенегал, Южная Африка. Немалую активность в направлении кластеризации страны проявляет Турция.

Несмотря на локальный и региональный характер кластеров, многие из них уже приобрели всемирную известность и стали в своей сфере эталоном. К таким кластерам, в первую очередь, следует отнести автомобильный кластер в Детройте, ИТ-индустрии в Силиконовой Долине, индустрии кино Голливуд в Лос-Анджелесе, производства ковров в Далтоне (штат Охайо), финансово-деловой в Нью-Йорке, high-tech и аэрокосмический (Боинг + Микрософт) в Сигтле (все США), а также металлообрабатывающие и машиностроительные кластеры Германии и Швейцарии, кластеры столиц моды — в Париже и Милане, мировые финансовые кластеры — центры в Лондоне и Гонконге, города-компании Тойота Сити и Людвиксхафен и др.

Успешные кластеры вовлекают в свою деятельность большое количество связанных с ними отраслей промышленности, фирм-поставщиков и институтов, размещенных в географической близости. Попробуем внимательно рассмотреть на рисунке 1.5 известный морской кластер Норвегии.

Норвегия — небольшая страна, в которой проживает лишь 0,06% населения планеты, но она обеспечивает около 10% мировых морских перевозок. В основном, благодаря этому ее доля в мировом ВВП составляет около 1%. Жизненный уровень и заработная плата в стране высокие, тем не менее Норвегия остается конкурентоспособной, несмотря на жесткую конкуренцию. Каким же образом экономика Норвегии достигла такой высокой продуктивности и инновационности? Да потому, что наряду с первоклассными судоходными компаниями в экономике

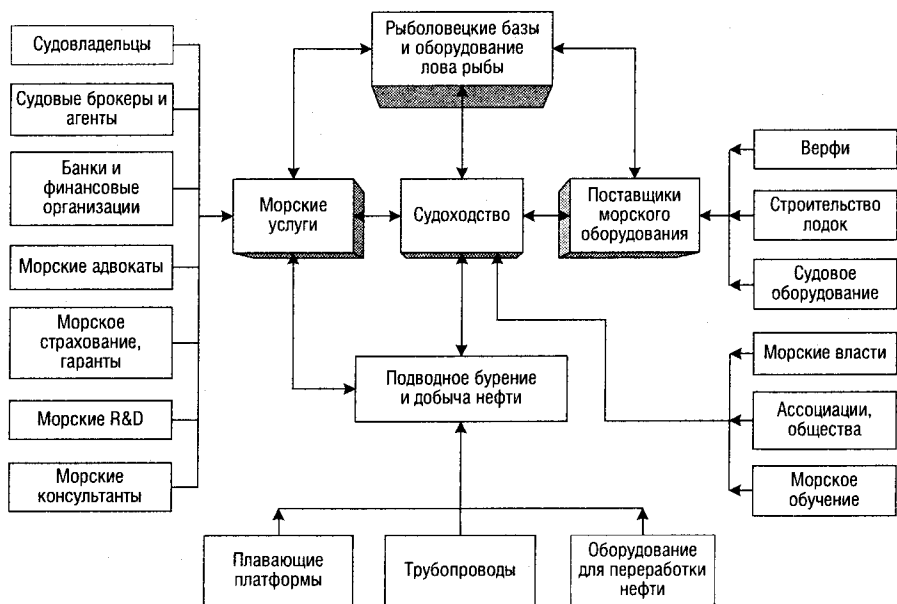


Рис. 1.5. Норвежский морской кластер

Источник: M.I.T. (MC)

Норвегии присутствуют разнообразные родственные с судоходством отрасли, поставщики и другие высокопрофессиональные специализированные агентства и институты. Для страхования судов, находящихся в любой из акваторий планеты, необходимые высокопрофессиональные страховщики всегда найдутся именно в Норвегии. В этой стране имеются лучшие в мире судовые адвокаты и самые крупные специалисты по структуризации морских трансакций и урегулированию споров путем соглашения сторон. Норвежские банковские и финансовые институты осуществляют специализированное финансирование не только для норвежских судовладельцев, но и оказывают такие услуги судовладельцам всего мира. Норвежские университеты технологически хорошо оснащены, обладают мощным исследовательским потенциалом и постоянно подпитывают инновационность национального морского кластера самыми передовыми идеями.

Как следствие, в Норвегии накопилась критическая масса уникальных знаний и потенциальных возможностей в морском деле, что объективно привело к эффекту цепной реакции и дальнейшему бур-

ному развитию морского кластера (объединения групп фирм, отраслей промышленности, институтов в области морской деятельности в одном и том же месте).

С деятельностью этого морского кластера автору довелось детально познакомиться в Скандинавии еще в 70-е годы, когда через “Конеисто-Норге”, советско-норвежско-финскую компанию приходилось поставлять советское оборудование на морские платформы для подводного бурения нефти в Северном море²⁷. То был период становления и укрепления кластера. Силу этого кластера мир почувствовал совсем недавно, когда после трагической гибели атомохода “Курск” 12 августа 2000 г. российским организациям пришлось вести долгие утомительные переговоры с норвежскими компаниями на предмет подписания контракта на подъем ими подводной лодки. Норвежский план показался российской стороне дорогостоящим и трудоемким, поэтому контракт был неожиданно подписан не с норвежской, а с голландской компанией “Маммут”. Однако, к удивлению российской стороны, голландцы сразу же после получения аванса в 15 млн дол. обратились за помощью к норвежской компании “Смит-Так”, поскольку выяснилось, что у голландцев нет нужного оборудования и работы могут выполнить лишь норвежские фирмы. Как известно, в итоге работы выполнил международный кластер, в котором фронтом работ руководили норвежские специалисты.

Таким образом, концепция кластера позволяет рассматривать национальную экономику и ее региональные и муниципальные секторы под новым углом зрения, а также подчеркивает изменение роли компаний, различных связанных с ними организаций и правительств в новых условиях глобализации-локализации. В условиях растущей динамичности конкурентной борьбы на глобальных рынках роль кластеров будет, несомненно, возрастать.

1.2.4. От внутренних к внешним источникам успеха компании

Как правило, ранее преобладало мнение о том, что успех компании зависит от реализации разработанной ею стратегии развития, которая основывалась на внутренних возможностях организации. Однако экономическая устойчивость производственных структур сегодня определяется не только рациональной организацией хозяйствования, снижением издержек и развитием специализации, т.е. воздействием управления лишь на внутренние факторы. Все более приходит понимание того, что успех

во многом зависит и от внешних факторов, не связанных с компанией. Уходит в прошлое представление о конкуренции как о некоем статическом явлении, которое можно преодолеть лишь одним снижением издержек производства.

На ведущее место все более выдвигаются проблемы адаптации и гибкости компаний в условиях постоянных изменений внешней среды, которая с ростом глобализации становится все более динамичной, характеризуется постоянным обновлением. В этих условиях факторы производства непрерывно меняются. Увеличивающаяся в мировых масштабах открытость экономик большинства стран также способствует усилению таких сдвигов. Одновременно усиливается влияние процесса установления тесных связей с поставщиками, покупателями и с другими организациями, способными оказывать воздействие как на эффективность производства, так и темпы обновления. Новое тысячелетие поставило задачу перед компаниями — выйти за рамки известных схем преобразования структур и начать перестраиваться, используя новые возможности, которые принесла глобализация и информационные технологии. Цель при этом состоит в том, чтобы не ограничивать затраты, а коренным образом изменить подход к обслуживанию клиентов, свое отношение к инновациям, сделать компанию восприимчивой и отзывчивой к требованиям рынка.

В современной экономике все заметнее становятся явления, заставляющие фирмы задумываться о дальнейших своих перспективах и будущем предназначении. Со временем все меньше успеха приносит реорганизация или реструктуризация компании и характер ее поведения на рынке. Для достижения успеха в новых условиях необходимо находить новых партнеров, новые технологии, новые бизнес-процессы. Перестраивать прежние, адаптированные к устаревшей среде структуры, равносильно напрасной потере времени, поскольку ни мировое сообщество, ни экономика, ни правила игры в деловом мире не стоят на месте.

Процветание и перспективы компании зависят от ее производительности и умения использовать факторы производства в определенном месторасположении. В свою очередь, процветание и уровень производительности любого региона зависят не от отраслей, в которых конкурируют фирмы, а от того, каким образом они конкурируют, как они используют инструменты конкуренции и методы повышения своих технологических возможностей.

На деятельность компании, ее производительность в пределах территории функционирования определяющее воздействие оказывают качество экономической обстановки региона, динамика изменения внешней среды. Последние можно охарактеризовать как совокупность переменных, находящихся за пределами возможности компании и не являющихся сферой непосредственного воздействия со стороны менеджмента компании. Это структуры, связанные с конкретной компанией в соответствии с выполняемыми ею задачами, а именно: потребители, поставщики, конкуренты, звенья инфраструктуры, профсоюзы, ассоциации и объединения, органы управления. Следует также учитывать и наличие некоего второго ряда переменных факторов внешней среды, которые, хотя и не оказывают непосредственного воздействия на оперативную деятельность компании, но вынуждают ее руководство вносить изменения в стратегию развития. На стратегию развития оказывают сильное воздействие экономические, политические, социально-культурные, правовые, технологические, экологические, физико-географические факторы. В современных условиях значение факторов внешней среды резко повышается с усложнением всей системы общественных отношений. С учетом значительной степени неопределенности внешней среды сегодня все большую значимость приобретает использование ситуационного подхода к управлению компанией. В соответствии с этой концепцией внутренняя среда организации является реакцией на различные внешние воздействия. В связи с этим, по канонам этой концепции, диагностика ситуации — это определение комбинации факторов, которые оказывают влияние на работу компании в данный момент времени. На основе поставленного диагноза решается главная управленческая задача — осуществляется корректировка и адаптация компании к внешним условиям²⁸.

Какого рода внешние воздействия определяют качество экономической обстановки? К ним следует отнести достоинства, недостатки и специфические стороны инфраструктуры, возможности и условия получения высококачественного сервиса, наличие в регионе профессионалов нужного профиля, изъяны законодательной базы, противоречивая или стимулирующая предпринимательство налоговая система.

Мир быстро меняется, и для того, чтобы выжить, компании должны меняться вместе с ним. Менеджмент компании не может запаздывать с прогрессивными решениями. Напротив, принятие решений должно опережать развитие событий. Современный менеджмент предлагает

тысячи вариантов управленческих решений, и искусство заключается в том, чтобы быстро и правильно оценить характер воздействия внешней среды и с учетом многовариантности и неординарности хозяйственных комбинаций, найти лучший, возможно, единственный ответный ход.

С каждым годом предпринимателям приходится учитывать все большее количество факторов внешней среды, приобретающих поистине глобальный характер. Приведенные выше обстоятельства обуславливают необходимость формирования и функционирования в Украине производственных структур как открытых социально ориентированных систем. Концепция организации как открытой системы означает ее окончательный поворот к рынку и потребителю. В перспективе каждая организация, функционирующая в Украине, должна самостоятельно решать не только внутрифирменные вопросы, но и проблемы развития взаимоотношений с внешней средой.

Открытость и изменчивость, характерные для сегодняшнего мира, предоставляют большие возможности стране, компании, каждому индивидууму. Однако в то же время существует опасная вероятность возникновения новых, порожденных глобализацией, сложных социальных проблем, которые настоятельно потребуют своего решения.

1.2.5. От разделения экономической и социальной политики к их интеграции

В условиях существующей действительности неразумно и недальновидно делать разграничение между экономической и социальной политикой в обществе. Иногда экономическая политика понимается в узком значении, в смысле сведения до минимума вмешательства государства, только в таком контексте возможно рассматривать экономическую и социальную политики порознь. Но если перед нацией поставлена цель — всемерно поднять производительность, то, бесспорно, человеческим, трудовым ресурсам страны отводится фундаментальная роль. При таком допущении абсолютно очевидно, что выполнение национальных программ экономического и социального совершенствования должно быть предельно синхронизировано. Исходя из этого, впредь не следует рассматривать совершенствование школьного образования как проблему лишь социального плана. Активизация школ в рамках новой модели развития должна быть составляющей национальной экономической политики. Аналогичные шаги должны быть сделаны и в отношении охраны окружающей



Рис. 1.6. Новая интеграция экономической и социальной политики

среды, проблем национального здравоохранения и пр. На наш взгляд, в рамках новой модели социально-экономического развития можно отказаться от устаревшего деления общества на социальные группы. Это не только разделяет, но и противопоставляет одни группы другим, провоцирует искусственные конфликты. Чтобы создать, управлять, пользоваться продуктивной экономикой, нация нуждается в хорошо образованном населении, в равной степени наделенном здоровьем, чувством ответственности и ощущающем себя в безопасности. Такая синхронизация программ экономической и социальной политики и их неуклонное сближение в условиях усиления глобализации представлены схематически на рисунке 1.6.

Современная модель социально-экономического развития страны на этапе глобализации вызывает живой интерес не только теоретиков, но также политиков и практиков. На первый план выступает анализ сдвигов в современном развитии и заимствование опыта построения саморазвивающейся системы общественного воспроизводства, обеспечивающей мотивацию инновационного механизма и эффективность всего спектра социально-экономических процессов. Исходным пунктом при построении такой модели является требование обеспечения эффективности каждой стадии инновационного воспроизводственного процесса, начиная от фундаментальной идеи до тиражирования новой продукции, услуги, соци-

ального или иного новшества. Благодаря такому подходу преодолевается устаревшее стереотипное представление о незыблемом доминировании рыночного компонента в современном развитии. Специфика же осуществляющейся всеохватывающей информационной революции состоит в существенном повышении уровня требований к деятельности и потребностям человека, а также в создании растущего потенциала возможностей для творческой самореализации, досуга и других форм развития личности. Такую ситуацию можно определить, как опережающий рост и укрепление тех элементов общественной структуры, которые базируются на нерыночных отношениях, ориентирах, стимулах, мотивах и индикаторах с выраженной тенденцией к дальнейшему построению общества, где рыночная ориентация будет постепенно вытесняться нерыночными механизмами развития. С постепенным преобразованием частных стимулов развития и принципов экономического либерализма будут совершенствоваться права интеллектуальной собственности на результаты творческого труда, т.е. на социальные, научные, культурные, технические и другие инновации. В рассматриваемой модели предполагается гармоничное сбалансирование отношений собственности с механизмами самодвижения социально-экономической сферы, учет моральных факторов, а также жизненных условий настоящих и будущих поколений. Модель, кроме основных параметров, также включает поправки на влияние различного рода стимуляторов или депрессантов результативности потоков издержек и выгод, т.е. своего рода поправочных коэффициентов, относящихся к социально-экономическому и психологическому фактору (степень развития сознательности, культуры, гражданской зрелости населения, его квалификации, уровень социальной конфликтности и т. д.).

У модели имеется производственно-экономическая сторона, связанная с экономической динамикой. В этом ракурсе вся структура хозяйствования, весь трудовой и материальный потенциал страны подразделяются на несколько воспроизводящих сфер, содействующих функционированию главных факторов роста национальной производительности труда. Это сферы:

- ◆ образования и подготовки кадров;
- ◆ научно-технического развития;
- ◆ организационно-управленческих структур;
- ◆ охраны здоровья человека, защиты окружающей среды и природных ресурсов;
- ◆ массового производства продукции и услуг.

Приведенная структура народного хозяйства составляет лишь основание воспроизводственного потенциала страны, причем каждая из входящих в него сфер имеет свое внутреннее строение, кадры, материальную базу, экономические механизмы и специфические технологические процессы.

Второй стороной модели является социально-экономическая. Она отражает состояние механизма саморазвития и регулирования социально-экономического уклада, а также действие сил, ранее относившихся к политической, правовой, культурной деятельности. Эта сторона модели воплощает экономические стимулы и интересы, соответствующие им структуры и методы управления.

Эти компоненты, собранные вместе, составляют трехмерную, объемную структуру социальных и экономических отношений, содержащую в себе как элементы системы, так и механизмы ее развития, создающие стимулы совершенствования человека и общества в целом.

Для Украины, находящейся на переходном этапе к современному рыночному типу хозяйства, крайне важно оценить эффективность проводимых рыночных реформ с точки зрения соответствия полученных результатов национальным интересам и тяжести социально-экономических издержек. За период реформ 1992—2001 гг., которые породили значительные социальные проблемы (резкое расслоение общества, падение уровня жизни, драматическое усиление миграции, неконтролируемый рост безработицы и пр.), властям Украины так и не удалось создать предпосылок и условий экономического роста. К тому же значительно снизился потенциал реформирования, поскольку упал уровень поддержки реформ, было подорвано доверие к ним народа. А мировой опыт свидетельствует, что без такой поддержки всякие реформы обречены на провал.

В чем же заключаются причины неудач преобразований в Украине? Несомненно, в их основе лежат как методологические, так и организационные просчеты украинских реформаторов, осложненные игнорированием ими мирового опыта прогрессивных социально-экономических преобразований. Назовем их, это:

- ◆ игнорирование роли социальных факторов и изменений в человеке, главном носителе новых потребностей и инноваций;
- ◆ явная недостаточность усилий по созданию законодательно-институциональной среды, обеспечивающей стабильность экономики и общества;

- ◆ ослабление роли государства, превратившегося в площадку для лоббирования интересов отдельных групп, а не в орган, определяющий “правила игры” для всего общества.

Вступив в XXI век, Украина вновь оказалась перед выбором пути своего развития. С учетом ее исторического прошлого, традиций и высокого потенциала науки и образования, степени развала ее экономики, поиск новой модели развития Украины идет в направлении усиления социальной ориентации экономического развития, восстановления экономической мощи и финансовой независимости государства.

На этом этапе недопустима недооценка роли социальной составляющей экономических трансформаций. Должны быть четко определены цели, отвечающие интересам населения, а также даны необходимые ясные обоснования путей мобилизации социального потенциала для достижения поставленных целей. Для решения этих проблем необходимо исходить из того, что:

- ◆ должен быть совершен переход на новую модель социального рыночного хозяйства на основе развитого гражданского общества и правового государства;
- ◆ социальный фактор должен стать важнейшим рычагом воздействия на экономические преобразования в стране;
- ◆ модель развития должна основываться на согласовании принципа социальной справедливости с обеспечением баланса рыночной эффективности и социальной гармонии, с сочетанием свободы предпринимательства, социального партнерства, личной ответственности и обоснованного государственного регулирования в экономике;
- ◆ необходимо усилить роль государства, которое должно стать гарантом поддержания законности и порядка в стране;
- ◆ целью общества должно быть обеспечение социальной защиты слабых, социальная поддержка экономически активного населения, мобилизация социальных факторов на решение экономических задач; формирование рынка, функционирующего с минимальными социальными рисками; дальнейшее развитие социального потенциала, приоритетное развитие науки, образования, культуры, здравоохранения.

Таким образом, переход Украины на путь стабильного развития, оживление ее производства требуют разработки и реализации конструктивной государственной стратегии, согласования социальной, экономической

кой, промышленной и инновационно-инвестиционной политики для эффективного решения существующих проблем. Исключительно острой является проблема создания полноценных рыночных институтов в стране, развитие которых обеспечит становление цивилизованных рыночных отношений, без которых экономический рост невозможен. Переходное состояние украинской экономики дает возможность, основываясь на культурно-исторических традициях страны, критически использовать мировой опыт и выбрать наиболее привлекательные и приемлемые для Украины элементы институциональной системы, присущие развитым странам с социально-ориентированной экономикой²⁹.

При разработке украинской модели полезными могут стать некоторые элементы жесткой рыночной американской модели, ориентированной на самообеспечение при развитых рыночных механизмах и политических свободах. Привлекательной чертой немецкой модели социального рыночного хозяйства является рациональное сочетание принципов эффективного рыночного порядка и социальной справедливости, позволяющее минимизировать отрицательные социальные результаты, что могло бы найти определенное отражение в формируемой украинской модели. Несомненно, найдутся подходящие для украинской модели элементы институциональной системы и в шведской модели “всеобщего благосостояния”, исповедующей решение социальных проблем за счет максимально возможного перераспределения доходов.

Активное использование мирового опыта построения социальной рыночной экономики предоставляет Украине шанс привести в действие имеющееся в ее распоряжении как материальное, так и невещественное богатство страны, добившись тесной интеграции экономических и социальных факторов. В свою очередь, единый подход к экономической и социальной эффективности в стране делает возможным переход социальной сферы к активному саморазвитию. Этот революционный переход к современной форме социально-экономических отношений позволит в короткие сроки преодолеть путь к будущему страны, к высокому качеству жизни с полным набором благ и услуг.

1.2.6. От национальной к региональной и локальной экономике

Национальное государство традиционно было основным географическим звеном для экономического анализа, и, соответственно, экономическая политика по своей природе могла быть ранее только национальной. Сегодня интересы географических звеньев намного более

диверсифицированы, а многие направления экономической политики реализуются как на межнациональном, так и на национальном уровнях. Роль региона или города намного веселее выглядит при детальном рассмотрении экономических проблем через призму микроэкономики (инновации, кластеры, сетевые структуры, интеграция экономической и социальной политики и пр.).

Еще 20 лет тому назад пространственное распределение промышленной активности в мире казалось стабильным и самоподдерживающимся. Предполагалось, что экономический рост и рабочие места будут гарантированы процессом постоянного совершенствования фордовской модели массового производства, которая в то время казалась непревзойденной.

Однако сегодня параллельно нарастающие процессы глобализации и структурных изменений, воздействующие на большинство стран мира, и особенно глубоко — на наиболее промышленно развитые страны, заставили политических и деловых лидеров переключить свое внимание с проблем развития географически интенсивных масштабных экономик на проблемы устойчивого экономического развития многообразных и ранее находившихся как бы вне поля зрения экономик, сформированных на региональном и местном уровнях на базе использования собственных ресурсов.

Традиционное распределение национальной экономической активности, ориентированное на модель “центр — окраины”, с участием плотно заселенных промышленных ареалов, сильно контрастировало с экономически отсталой и редко заселенной сельскохозяйственной периферией. Это была своего рода ограниченная глобализованная экономика в том смысле, что лишь небольшое число мегаполисов — конурбаций конкурировали друг с другом и осуществляли межконтинентальные коммерческие операции между собой. Промышленно развитые регионы широко пользовались имевшимися инфраструктурными преимуществами, политической поддержкой на национальном уровне, возможностью создания и развития агломерационных структур, и, казалось, доминирующая роль традиционных промышленных зон сохранится на необозримый период времени. Но произошедшая смена способа производства и информационная революция решительно изменили ситуацию и обозначили новые ареалы быстро растущих новых отраслей промышленности. Выравнивание экономической активности в старых и новых промышленных центрах ускорилося из-за затянувшие-

гося экономического спада и вызванного им процесса реструктуризации, предпринятого в некогда процветавших традиционных промышленных районах. В результате произошедших сдвигов начал развиваться глубинный и масштабный процесс глобализации, в который включилось большое число регионов из многих стран мира, в особенности из Азии и Латинской Америки. Значительно расширилась социальная база участников глобализации, так как из названных континентов в глобализационный процесс влилось впечатляющее количество малых, средних и крупных предприятий, параллельно возросла и весомость их участия. Новое географическое распределение мирового экономического могущества напоминает мозаичную структуру с отсутствием в нем явного центра и, возможно, в будущем с меньшим уровнем неравенства между различными регионами.

Мир в настоящее время находится на переходном этапе глобальных трансформаций. Традиционная модель “центр — окраины”, основанная на сосуществовании двух противопоставляемых друг другу схем развития, хотя и оказалась в стадии упадка, тем не менее упорно продолжает удерживаться во многих районах мира или существует в пост-фордской мозаике производства в новых промышленных регионах. Мировая экономика еще, по-прежнему, дирижируется из главных метрополий мира: Лондона, Нью-Йорка, Парижа и Токио. Создается впечатление, что эти финансовые столицы мира даже упрочили свое доминирующее положение в мировой экономике, демонстрируя свое ценное деловое наследие, основанное на географической близости к историческим мировым центрам политической, финансовой и культурной жизни. Однако в каждой стране имеются регионы, выполняющие роль периферии, и до поры до времени кажется, что им вряд ли когда-либо удастся превратиться из сегодняшнего “необработанного сырья” в благородную “частичку” сверкающей “мозаики”, которая появилась на поле глобализации.

С точки зрения структуризации экономической активности в настоящее время внутри постоянно эволюционирующей экономической системы обозначились четыре обширные категории регионов:

- ◆ городские центры с динамикой метрополий;
- ◆ новые промышленные районы;
- ◆ затухающие регионы с преобладанием отраслей тяжелой промышленности;
- ◆ экономически отсталые сельскохозяйственные районы.

Если первые два типа регионов являются активными составляющими быстро развивающихся “мозаичных” структур, то два других представляют собой остатки распадающейся модели “центр — окраины”. В целом с регионами сложилась крайне непростая ситуация. “Мозаика” региона в том виде, в каком она существует, постоянно изменяет свои очертания и структуру в соответствии со сложившейся композицией и предложениями участников: ряд проблем и предложений предполагают согласованность действий национального порядка; решение других проблем и предложений требует согласованности действий среди участников новых промышленных районов; иные же проблемы чисто географического характера и в их решении участвуют, как правило, примыкающие друг к другу регионы, желающие найти приемлемое для всех решение. Пожалуй, пока практически невозможно увидеть стройно организованную “мозаику” из разных регионов, объединившихся для совершенствования внутренней структуры во имя усиления внешней конкурентоспособности. К сожалению, большинство “мозаичных” структур сегодня можно охарактеризовать как “стихийную толчею” с большой степенью неупорядоченности и непредсказуемости.

Несмотря на кажущуюся и пока еще сохраняющуюся некоторую обособленность глобальных корпораций от развивающихся географических связей, все же уже безошибочно наметилась тенденция к их сближению с регионально и территориально ориентированными экономическими организациями. В возникающей “мозаичной” распределительной сети каждый товар, его партия представляют собой результат усилий какой-либо внутренней энергичной производственной сетевой структуры, в своей деятельности основывающейся на использовании местного потенциала и вертикально примыкающей к национальной или международной организации, в которой находится “центральное правительство”. В этом смысле “мозаики” представляют собой более глобальные формирования, чем национальные экономические структуры. К тому же, пользуясь сравнительно легким доступом к средствам транспортировки и коммуникаций, каждый конкретный регион конкурирует с другим по номенклатуре продукции, ее качеству и цене³⁰.

Таким путем глобализация ужесточает межфирменную и межрегиональную конкуренцию, выдвигая на первый план качество и инновации. В этих обстоятельствах сырье и полуфабрикаты становятся все менее и менее значимыми для производственного процесса. Возрастает

значение таких трудноуловимых элементов, как талант, творчество, честолюбие, организационная эффективность, контроль за информацией на рынке, которые довольно непросто оценить в количественном выражении. Необходимо отметить, что ТНК все больше осознают особенности современного экономического развития, понимают, что могут увеличивать свои прибыли, эксплуатируя подобные относительные преимущества, и это, мало-помалу, перестраивает их отношения с регионами и местными экономическими округами.

Под воздействием глобализации заметно изменяются и местные рынки труда. Замена производственной системы Форда более гибкими моделями оказала серьезное влияние на географию рынков труда. Внедрение автоматизированных производственных процессов, рост субконтрактации и другие новшества в деловой практике способствовали развитию легко адаптирующихся рынков труда, когда можно более эффективно учитывать постоянно возникающие изменения в мировой экономике.

Появление вышеуказанных четырех категорий регионов в структуре новой экономической деятельности привело к формированию соответствующих географических рынков труда.

В городских метрополиях рынки труда отличаются исключительной подвижностью, что обуславливается следующими факторами:

- ◆ повышенная текучесть рабочей силы;
- ◆ наличие альтернативных рабочих мест для уволенных из-за отсутствия работы;
- ◆ достаточно высокий уровень тарифных ставок.

Сконцентрированная на фирмах рабочая сила мобильна и хорошо информирована. В качестве компенсации за специфическую сложность рынка работодателя имеют меньше проблем с поиском и трудоустройством новых служащих, поскольку рынок труда обширен, заполнен хорошо подготовленными специалистами, а, кроме того, имеются высокопрофессиональные структуры по набору персонала.

Новое поколение постфордских промышленных районов не стремится создавать разного рода традиционные социальные и профсоюзные организации. Новые рынки труда характеризуются сочетанием разных категорий квалифицированной рабочей силы, которая отличается высокой мобильностью и участвует и в национальном и в международном рынках труда. Что же касается сектора неквалифицированных работников, то он проявляет готовность трудиться в условиях сокращен-

ного рабочего дня или на временных работах с целью выполнения отдельных специальных программ компании.

В сельскохозяйственных районах и промышленных зонах, серьезно пострадавших от структурных преобразований, рабочая сила оказалась как бы в положении “пленника”, так как находится под прессом предстоящего увольнения и последующей иллюзорной надежды на трудоустройство. Это особенно типично для территорий, где рабочая сила традиционно интегрирована в специфические виды производства (базовые отрасли промышленности) и где существуют высокие социальные барьеры относительно мобильности и гибкости рабочей силы.

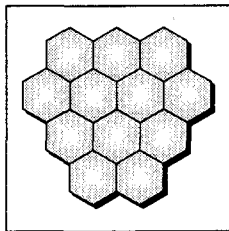
Таким образом, в достижении максимального успеха стратегии регионального развития важным фактором должно стать стремление рабочей силы регионов приспособить свои умения, способности, дарования к постоянным изменениям на рынке труда. Отсюда, ключом к экономическому развитию является повышение эффективности местных производственных систем, в которых рабочая сила этого региона выступает как важный компонент. Другой существенный фактор эффективности местных производственных систем — это стоимость транзакций. Именно благодаря этому фактору получает свои значительные сравнительные преимущества местный потенциал, его структура.

Эволюция системы управления в переходный период направлена на формирование полицентрической системы, базирующейся на использовании в национальной экономике структур, способных к самоуправлению и саморазвитию. В условиях Украины центры хозяйствования все больше перемещаются на уровень регионов, экономическая самостоятельность которых на данном этапе развития неуклонно повышается. Это, естественно, порождает новые, более сложные задачи, которые требуют своего решения в регионах. В то же время, усиление регионального аспекта позволяет поднять на новый уровень всю систему управления национальной экономикой за счет снижения рисков случайных ошибок и повышения отдачи потенциала.

XXI век последовательно утверждает очень важную особенность — повсеместное возрастание роли регионов как непосредственных действующих лиц на мировых рынках. Главным акцентом региональной структурной политики становится не перераспределение средств или информирование участников рынка о решениях центра, а создание равных условий для межрегиональной конкуренции и придание ей гармонично сбалансированного с точки зрения всех регионов характера.

Примечания

- ¹ World Bank, *Entering XXI century* (Washington, D.C.: The World Bank), 2000.
- ² Kofi Annan. "We, peoples: UN's role in XXI century", *The New York Times*, 4 April 2000.
- ³ Левин И. Б. "Индустриальные округа" Италии как путь альтернативной индустриализации, *Мировая экономика и международные отношения*, 1998, N 6.
- ⁴ Artobolevsky S. S. *Regional Policy in Europe*, London: Jessika Kingsley, 1997.
- ⁵ EC. Committee of Regions, *Regional and Local Governments in European Union*. Brussels, 1996.
- ⁶ De Bresson. *Economic Interdependence and Innovative Activity*, Edward Elgar, 1996.
- ⁷ Vonortas N. *Technology and Innovation Policy Initiatives in the Americas*, Report, SIPD, UN, ESCWA, 2000.
- ⁸ OECD, *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, 1999.
- ⁹ Romer P. M. *Endogenous Technological Change*, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, 1990.
- ¹⁰ Porter M. *The Competitive Advantage of Nations*, London, Macmillan, 1998.
- ¹¹ Nelson R. R. *National Systems of Innovation: A Comparative Study*, Oxford, 1993.
- ¹² CeBIT review, J. Merriman. *B2B exchange predicts strong trading growth*, 21 March 2001.
- ¹³ FT, W. Chan Kim and Renée Mauborgne, *How to Tell a Flyer from a Failure*, *New Business Ideas*, 23.01.2001.
- ¹⁴ International Trade Forum, *Competitive Strategies: Set the Stage for Successful Innovation*, issue 2, 2000.
- ¹⁵ R. Shiller. *A Safety net for our future*, FT, 12.01.2001.
- ¹⁶ Ch. Kim, R. Mauborgne. *Knowing a Winning Business Idea When You See One*, *Harvard Business Review*, Sept.-Oct. 2000.
- ¹⁷ Там же Ch. Kim, R. Mauborgne. Sept.-Oct. 2000.
- ¹⁸ Lehman Brothers. *Measuring Flexibility*, March 2001.
- ¹⁹ Germany, *The clouds of gloom are gathering*, *The Economist*, 30 June — 6 July 2001.
- ²⁰ M. Porter. *The Competitive Advantages of Nations*, Macmillan Press, 1998.
- ²¹ OECD *Local Partnership, Clusters and SME Globalization*, 2000.
- ²² Rio Grande do Sul, Brasil, *Bom para viver e Fazer negócios Porto Alegre/RS*, 2000.
- ²³ UNIDO, *The Globalization of Industry: Implication for developing countries beyond 2000*, UNIDO, Vienna, Dec. 1996.
- ²⁴ OECD, *Boosting Innovation: The Cluster Approach* (Paris: OECD), 1999.
- ²⁵ Balestri A. and Cavalieri A. *The Role of Regional and Local Economic Development Policies in Promoting the Internationalisation of Clusters and Industrial Districts: Lessons from Italian Experiences*, 2000.
- ²⁶ Enright M. J. *The Globalization of Competition and the Localisation of Competition: Policies Toward Regional Clustering*, University of Hong Kong, WP, 2000.
- ²⁷ M. Stolarov et S. Sokolenko. *Koneisto S/A a Dix Ans*, *Commerce Extevier URSS*, № 3, 1974.
- ²⁸ William Baumol. *The Free-Market Innovation Machine. Analysing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, 2001.
- ²⁹ Д. Г. Лук'яненко, О. Г. Білорус та ін. *Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації*, К., KHEУ, 2001.
- ³⁰ *Regional Processes in the 1990's*, *Regional Development*, National Agency for Regional Development, Budapest, 2002.



Новые производственные системы в условиях глобализации

Практика развития промышленных кластеров, ассоциированных сетей, технологических парков становится все более популярной в мировом сообществе как на международном, так и национальном и региональном уровнях. В развитых и развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой политические лидеры государств все больше ориентируются на стратегию развития кластеров, главным образом, с целью повторения успеха, которого достигли страны и регионы, сумевшие сформировать наиболее конкурентоспособные производственные системы.

Политика, направленная на создание промышленных кластеров, сетевых структур, способствует реализации концепции планирования экономического развития. Эта концепция утверждает отход от традиционных программ экономического развития, ранее ориентированных, главным образом, на развитие индивидуальных фирм. Политика же развития кластеров основывается на признании определяющего значения органических взаимосвязей фирм и отраслей промышленности.

Развитие кластеров было вызвано необходимостью создания нового класса производственных систем в условиях глобализации и регионализации экономической активности. Практика 90-х годов продемонстрировала успешную деятельность большого числа различных кластеров и сетей компаний, доказала их конкурентные преимущества

в сравнении с традиционными структурами. Одновременные тенденции глобализации и регионализации предоставляют национальным и региональным властям благоприятные возможности для совершенствования своей политики экономического развития.

Рассмотрим взгляды экономистов на истоки привлекательности новых систем, предпосылки их создания, вопросы кластерного анализа, главные генераторы роста и развития промышленных кластеров и сетей, тенденции и перспективы их реализации.

2.1. Экономическая наука о сущности кластеризации

Стало общепризнанным, вступив в третье тысячелетие, считать, что в мире информационных технологий расстояния не имеют большого значения для бизнеса и что, в принципе, любой бизнес может стать глобальным. Более того, умение создать конкурентные преимущества на основе специфики региональной деловой среды стало в настоящее время стратегически намного более важным, чем ранее. Выбор наилучшей территории для деловой активности обуславливается непростой задачей: разместить и реализовать бизнес и его прогрессивные идеи в наиболее благоприятном месте, исходя из необходимости создать синергический эффект из совокупной связи отношений, выходящих далеко за рамки возможностей индивидуальной компании. Это стало возможным благодаря инновациям информационных технологий, которые способствовали появлению глобальных сетевых систем, а также облегчили доступ в развитые и вновь возникающие рынки, запустили цепную реакцию международных слияний и глобализировали потребительскую культуру. Очевидно, что значение эффекта синергии со временем будет возрастать. Такие отношения включают снабженческо-посреднические сети, но идут намного дальше обычных представлений о них. Именно промышленные кластеры, известные в деловом мире как сетевые структуры новых деловых связей, объединяют конкурирующих производителей и поставщиков с готовыми к деловому сотрудничеству исследовательскими институтами, государственными и частными источниками финансирования, с государственными агентствами по экономическому развитию, а также с новыми институтами, специально созданными для внедрения кластеризации. Кластеры в своем развитии прочно опираются на современные ИТ, что обеспечивает им операционную активность в разных странах и континентах. Главная сущность

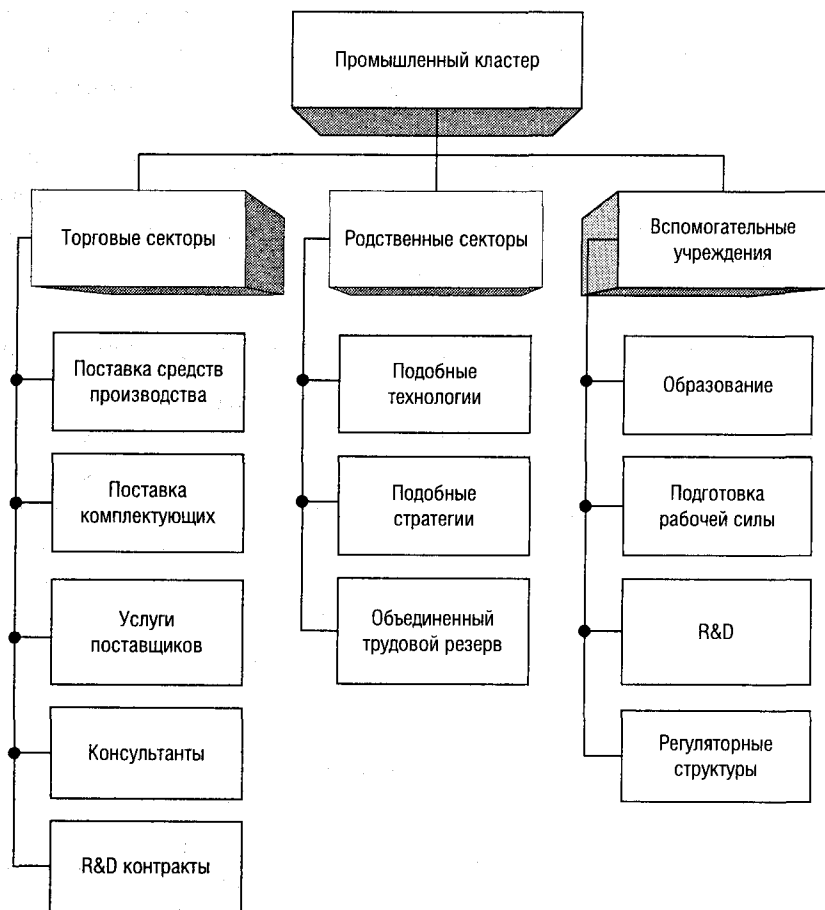


Рис. 2.1. Промышленный кластер: взаимозависимость фирм и институтов

кластерной концепции состоит в обеспечении производственно-коммерческой деятельности и совершенствовании деловых и личных взаимоотношений, которые, предполагается, должны обрести характер органически взаимосвязанного и неразрывного делового сотрудничества. Во имя экономического успеха кластеры могут действовать в виде как формальных, так и неформальных образований.

Кластерная концепция постепенно завоевывала признание делового сообщества, привлекая к себе внимание все большего и большего числа регионов и фирм. На практике многие кластеры возникали и развивались абсолютно естественно, без какой-либо спешки, причем на их фор-

мирование ушли десятки лет, прежде чем на мировую экономику обрушилась уже гигантская волна стратегических кластерных образований.

В наиболее конкурентоспособных рыночно развитых или развивающихся государствах компании, вошедшие в кластеры, сумели в корне изменить свои подходы к процессу разработки перспективной продукции, ее производству, маркетингу, R&D, набору персонала и его подготовке.

Промышленный кластер можно охарактеризовать как группу производственных предприятий и непромышленных организаций, для которых членство в кластере является важным средством усиления индивидуальной конкурентоспособности. В группу некоммерческих организаций, как правило, включаются промышленные ассоциации, высшие учебные заведения, в т.ч. университеты, участвующие в реализации специальных промышленных программ, государственные учреждения повышения квалификации, брокерские сетевые структуры и пр. Объединенные в группу вспомогательных учреждений, эти организации очень часто оказываются наиболее важными звеньями в достижении кластерами желаемого успеха.

На практике выявление и четкое очерчивание границ промышленного кластера нередко становится исключительно трудным делом. При решении этой задачи необходимо учитывать заложенные в кластере цели конкурентной политики. Основные характерные черты участников кластера могут иметь очень широкий диапазон различий. В то же время, методологические рамки диктуют необходимость введения на эти различия ограничений при формировании кластера.

Если разработка концепции кластера проводилась по одной методике, а оценка эффективности по другой, могут возникнуть серьезные проблемы и даже срывы при реализации основных направлений развития кластера. К региональным промышленным кластерам относятся группы фирм, сконцентрированные географически обычно внутри региона, входящего в состав метрополии с активными каналами для деловых транзакций, коммуникаций и диалога, которые совместно используют специализированную инфраструктуру, рынки труда и услуг и любые другие функциональные экономические структуры.

Региональные кластеры весьма схожи с имеющими итальянское происхождение “индустриальными округами”, “деловыми сетями” или “промышленными комплексами”, изученными и описанными ранее региональными аналитиками Чамански (Czamanski, 1976 г.)¹, Майлат (Maillat, 1991 г.)² и Вассерот (Vasserot, 1988)³. В их работах присутству-

ет убеждение, что географическая близость между участвующими в сетевых структурах предприятиями предоставляет им определенные конкурентные преимущества, хотя специфическая природа этих преимуществ едва различается в зависимости от той или иной используемой концепции. Все же большинство ранних концепций развития кластеров было либо привязано к конкретным аспектам их формирования, либо ограничивалось лишь рассмотрением кластеров определенного вида. Комплексное и всесторонне подтвержденное доказательствами исследование и обоснование важности и перспективности кластеров как основного инструмента в конкурентной борьбе было дано М. Портером в работе “Конкурентные преимущества наций” (1990 г.)⁴. В ней дается оценка источников национальных конкурентных преимуществ, среди которых ключевая роль отведена фактору географической близости. За последнее десятилетие было опубликовано много исследований механизма воздействия возрастающей взаимозависимости между фирмами, отраслями промышленности, государственными и квазигосударственными институтами на развитие инноваций и рост региональных агломераций. Исследование М. Портера содержит в себе анализ значительно-го количества примеров конкурентоспособности кластеров, созданных

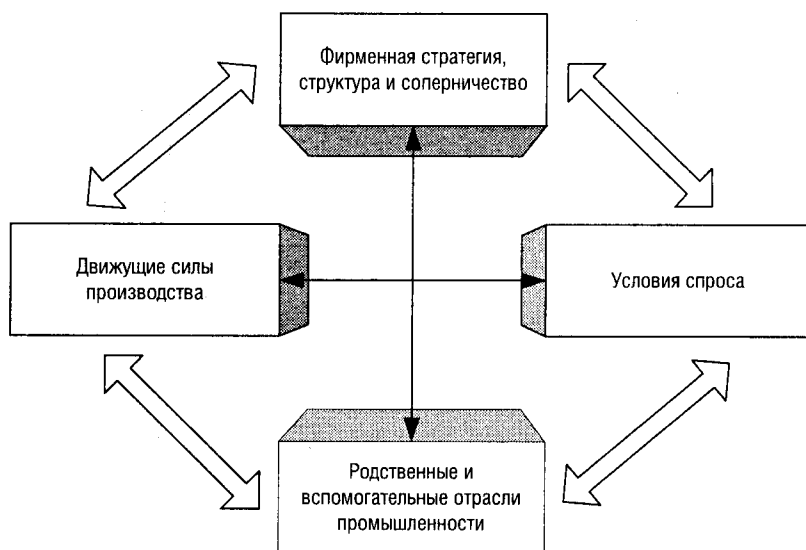


Рис. 2.2. Модель конкурентных преимуществ (“диамант” Портера)

Источник: М. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, 1990

в разных странах, причем рассмотрение каждого промышленного кластера начинается с “диаманта” Портера — четырех взаимосвязанных действующих сил — генераторов конкурентоспособности, представленных графически в виде ромба.

Для Портера успех промышленной продукции на международных рынках является главным барометром конкурентной прочности нации. Успех любой конкурентной фирмы зависит от таких четырех главных факторов:

- ◆ **сущность фирменной стратегии и ее структуры, состояние соперничества в стране**, включающее общее отношение к конкурентной борьбе, рыночные институты, уровень местной конкуренции и другие культурные и исторические факторы, воздействующие на стиль взаимоотношений с сотрудниками компании, другими фирмами, с правительством;
- ◆ **движущие силы производства, а также основные способности, основания или условия, на которых фирма стремится конкурировать** (в т. ч. основанные на низкой цене такие базисные факторы, как недорогое сырье, или дешевая неквалифицированная рабочая сила, или же, напротив, факторы, основанные на использовании передовых технологий и новых областей знаний);
- ◆ **условия спроса или характерные особенности местных требований** (в том числе потребности и пожелания потребителей в отношении иностранной и местной продукции, также как и наличие местного промышленного спроса на промежуточную продукцию в виде комплектующих и компонентов);
- ◆ **наличие родственных и вспомогательных отраслей промышленности**, включающих поставщиков и сильных конкурентов (и те и другие — для развития кооперации, а последние — для активизации соперничества).

Конкурирующие компании должны, до определенной степени, зависеть от конкурентоспособности поставщиков компонентов и комплектующих, которые, в свою очередь, должны быть зависимы от способностей уже своих поставщиков, и так по всем звеньям снабженческой цепочки. Компании-поставщики также находятся в зависимости от компаний, предоставляющих услуги в области менеджмента, маркетинга, финансирования, права и пр.; источников фундаментальных и прикладных исследований и разработок (в том числе университеты, исследовательские центры); поставщиков средств производства, оп-

товиков и дистрибьюторов, а также поставщиков квалифицированных специалистов (университетов, институтов). Для фирм, участвующих в конкурентной борьбе, важны и фирмы-конкуренты, причем, как их прямые соперники на рынке, так и конкуренты фирм-поставщиков комплектующих и компонентов, поскольку их постоянное присутствие на рынке поддерживает общее стремление к непрерывному процессу совершенствования технологий и поиску новых возможностей и инноваций. Конкуренты также в состоянии оказывать содействие в развитии кооперирования при решении общих для конкурентного сегмента рынка проблем или в организации акций, касающихся перспектив либо всей отрасли, либо всей экономики в целом. Эту сторону конкурентной борьбы и сотрудничества, пожалуй, лучше других раскрыл М. Бест в работе «Новая конкуренция: Институты промышленной реструктуризации» (Кембридж, 1990 г.)⁵.

Таким образом, успех конкретной компании в разной степени обуславливается размером, глубиной, природой кластера родственных и вспомогательных предприятий (как государственных, так и частных), частью которого она является. Анализ М. Портера, в основном, сосредоточен на определении контуров главных принципов и условий, обеспечивающих конкурентоспособность кластеров. В фокус анализа попадают рыночные сектора конечных пользователей, которым и предназначено быть отправной точкой в исследовании кластеров. Рынки конечных пользователей не должны рассматриваться изолированно, поскольку взаимозависимость в процессе экономического роста и изменения кластеров является основополагающим принципом их исследования.

Хотя М. Портер утверждал, что кластеры в своем развитии имеют тенденцию к географической концентрации, тем не менее он не считал, что динамика развития промышленных кластеров должна быть обязательно ограничена какими-либо жесткими территориальными рамками. В этой части просматриваются значительно более сложные взаимозависимости, так как степень экономической и географической кластеризации какого-либо из конкретных секторов промышленности является функцией пространства, времени и масштабов. Для конкретного географического сектора, по мнению М. Портера, национальная, региональная или локальная перспектива кластеризации не имеет больших различий. Более того, рассматриваемый сектор становится все более экономически кластеризованным по мере того, как в нем укрепляются, расширяются и углубляются вертикальные, горизонтальные

и нередко различные боковые связи (с ростом в нем сопутствующих и вспомогательных отраслей и/или с упрочением более крепких связей, или с созданием сетевых систем с существующими предприятиями). В свою очередь, изменения в социальной, культурной или политической обстановке могут до такой степени изменить отношения между фирмами в кластере, что позитивная синергия в кластере (описанная М. Портером) может существенно уменьшиться. Нельзя исключать и того, что совершенствование инфраструктуры транспорта или связи может привести к некоторому пространственному рассеиванию фирм из кластера и снижению в целом уровня географической кластеризации. Кроме того, нельзя не принимать во внимание такой элемент, как масштаб консолидации. Настоящие эффективные кластеры, как правило, достаточно велики по размерам, а в некоторых случаях даже выходят за границы оптимального (как автомобильный кластер в Детройте), однако сам по себе размер консолидации еще не гарантирует успеха процессу кластеризации.

Было бы неверным утверждать, что до М. Портера никто не занимался анализом конкурентной борьбы и не осуществлял поиск наиболее рациональных производственных структур. Еще в 1950 г. Франсуа Перру (François Perroux) утверждал, что для того чтобы понять истоки экономического роста и перемен, аналитики должны акцентировать свое внимание на роли быстроразвивающихся отраслей промышленности, на тех отраслях, которые доминируют над другими секторами благодаря своим большим размерам, значительному рыночному потенциалу или своей ведущей роли в сфере инноваций⁶. Согласно другому экономисту Дарвенту (Darwent) (1969), такие быстро развивающиеся отрасли (или даже отдельные фирмы) представляют собой так называемые “полюса роста”, которые способны привлекать в сферу своего влияния другие фирмы, определять круг их интересов или управлять другими экономическими структурами и ресурсами⁷. Такие “созвездия”, состоящие из производителей, поставщиков и других экономических партнеров, удивительно напоминают кластерные образования.

Идеи Перру и его последователей, довольно близкие к существу концепции промышленных кластеров, были в определенной степени материализованы через ставшую популярной на какой-то срок (в 70-е годы) стратегию регионального развития через создание “центров роста”. Эта стратегия сверкнула на небосклоне экономической мысли, однако практического воплощения почти не нашла.

Причины неудач в развитии “центров роста” описаны в деталях экономистом Хиггинсом (1983 г.)⁸. К одной из основных причин неудачи с развитием этих центров было отнесено то, что в их стратегии слишком мало внимания уделялось социально-экономическим предпосылкам их создания. К тому же политические и правовые вопросы, связанные с созданием и деятельностью “центров роста”, решались путем административных предписаний под девизом необходимости, а не на основании анализа потенциала региона, района или заброшенного провинциального городка. Связи между фирмами рассматривались чисто механически, ожидалось, что региональная, внутриотраслевая торговля с созданием “центров роста” начнет автоматически набирать обороты. Таким образом, ключевое отличие концепции “центров роста” от концепции промышленных кластеров в том, что последняя стремится объяснить, почему отрасли или предприятия выбирают друг друга и других партнеров для осуществления экономической деятельности (причем место, территория являются лишь одной из причин выбора), в то время как первая предполагает, что такое партнерство неизбежно при содействии административного нажима, а не в силу экономических предпосылок. Важно в Украине не допустить такого нажима в ходе регионального развития.

Все же жизнь всегда вносит коррективы в любые теоретические схемы, поэтому выявленные на практике промышленные кластеры часто довольно отдаленно напоминают идеальный тип кластера, описанный М. Портером. Во многих случаях это происходит в силу поверхностно разработанной местным или региональным агентством схемы формирования промышленного кластера. Другой обычной причиной неудач в формировании эффективных промышленных кластеров является неоправданный крен в сторону политических факторов при недостаточном выяснении и учете специфики экономического потенциала региона.

Успешно функционирующие кластеры и движение в сторону дальнейшего повышения эффективности кластеризации стали неотъемлемым атрибутом жизни промышленно развитых стран, уже обладающих диверсифицированной экономикой и достаточно сильным состоянием внутреннего и международного спроса. Иначе обстоит дело в развивающихся странах, особенно в наименее развитых регионах. Здесь, как правило, чаще всего ориентируются на политические решения, требующие концентрации имеющихся ресурсов в ключевых отраслях промышленности при почти полном игнорировании нужд и потребностей об-

щей инфраструктуры или других стратегических задач, решение которых содействовало бы более широкому подъему всех отраслей промышленности. Подобная необоснованная тактика обычно ведет к значительному увеличению рисков, которые практически невозможно компенсировать весьма скромными доходами в будущем.

Практика развития промышленных кластеров подтверждает, что красноречивая и убедительная оценка М. Портером их существенных преимуществ, обусловленных экономической взаимозависимостью, географической близостью и конкурентоспособностью оказывается недостаточной в реальной жизни. В результате, большинство исследований последнего времени по проблемам кластеризации используют выводы М. Портера лишь как исходный пункт, для того чтобы как можно глубже вникнуть в истоки происхождения и многообразия промышленных кластеров, динамику их роста и преобразований, преимущества их использования в качестве основы региональной политики. Исследования в области кластеризации опираются не только на разработки последнего десятилетия, но и на фундаментальные работы более раннего периода, в том числе теорию промышленной дислокации Вебера (1929 г.)⁹, а также теорию “индустриальных округов” Маршалла (1920 г.)¹⁰.

В итоге идеи Портера, Вебера, Маршалла, а также работы Шумпетера (Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Cambridge, 1934), Энрайта (Enright, *Geographic Concentration and Industrial Organisation*, Harvard University, 1991), Де Брессона (De Bresson, *Identifying Clusters of Innovative Activity: A New Approach and a Toolbox*, OECD, 1999), Фукс-Вильямса (Fowcs-Williams, *Stimulating Local Clusters — the Local Export Growth*, World Bank, 1997), Розенфелда (Rosenfeld, *Industrial Stength Strategies: Regional Clusters and Public Policy*, Washington, D. C., The Aspen Institute, 1995), Скотта (Scott, *Industrial Organisation and Location: Division of Labour, the Firm, and Spatial Process*, 1986) и других экономистов послужили теоретическим ядром, которое дает возможность объяснить динамику кластеров и обосновывать логичность и законность политики кластеризации экономики.

Благодаря работам вышеперечисленных аналитиков создано серьезное теоретическое обоснование многим процессам и явлениям, сопутствующим кластеризации экономики, в том числе таким, как агломерация экономики, формирование общих трудовых пулов, принципы активизации центров знаний с целью налаживания инновационной направленности кластеров, развития в их рамках предпринимательства.

Большой интерес вызывают работы Дерингера и Теркла (P. Doeringer and D. Terkla, *Business Strategy and Cross-industry Clusters* (1995) и *Why Do Industries Cluster?* (1996)), которые обосновали три главных движущих силы промышленной кластеризации:

- ◆ стратегические и оперативные деловые возможности межфирменных альянсов специфического вида;
- ◆ традиционный региональный фактор рыночных преимуществ (пулы рынков труда, местные источники мастерства и уникальных талантов);
- ◆ специфическая роль некоммерческих институтов, таких как университеты, колледжи, торговые союзы и профессиональные ассоциации.

К достоинству этих исследователей следует отнести и то, что они провели детальный анализ таких характерных для деятельности кластеров тенденций, как маркетинг ниш, тактика поставок just-in-time, совмещение гражданской ответственности и конкурентной борьбы.

Из приведенных работ, посвященных проблемам регионального развития в условиях глобализации, пожалуй, можно выделить, кроме аналитических работ М. Портера, еще два основных концептуальных подхода, которые вошли в число наиболее популярных среди научного и делового мира. Это, уже упомянутые выше — теория промышленной дислокации Вебера и, подключившегося к нему позднее, Хувера (1937 г.)¹¹, а также взгляды Маршалла на будущее развитие экономики через доминирование “индустриальных округов”. Эти выдающиеся исследования с интересом восприняли не только ученые, изучающие региональную экономику, но и деловой мир, и политики, интересующиеся тем, как и почему кластеры фирм ведут себя тем или иным образом в определенном географическом пространстве и, особенно, как они действуют развитию региональной и глобальной экономики.

Теория промышленного размещения Вебера ставит своей целью изучить и определить характерные особенности агломерационной экономики, в которой фирмы достигают эффекта экономии затрат за счет увеличения пространственного кооперирования. Вебер не стремится объяснить, почему агломерационная экономика приобретает тенденцию к росту, а предпочитает рассматривать этот эффект как просто внешнее проявление изменения внутреннего масштаба экономики. Вебер также поставил себе цель смоделировать процессы, ведущие от территориального кооперирования фирм к агломерационной экономике. Со вре-

менем его теоретический анализ и методологические акценты легли в основу популярного и традиционного подхода к изучению внешних факторов воздействия для региональной экономики.

Последователь Вебера, экономист Хувер, предложил новую методику определения различий между экономиками урбанизации и локализации, полагая, что если в первой главными внешними силами являются общие преимущества городской местности, то для экономики локализации главным определяющим фактором является территориальная близость между сотрудничающими деловыми структурами. В более поздних исследованиях этого направления Розенфельд (1955 г.) внес понятие “сделанной на заказ инфраструктуры” как ключевого преимущества фирм, стремящихся к созданию благоприятного делового окружения для фирм-участниц кластера. По мнению Розенфельда, с ростом концентрации промышленности отдельные фирмы получают выгоду от развития комплексной институциональной и физической инфраструктуры (сформированной под нужды специализированных отраслей промышленности), которая, как правило, включает местные выставочно-рекламные возможности, зарубежные экспортные бюро или коммерческие центры, снабженческие сети, общие технологические устройства для защиты окружающей среды.

Теория Маршалла относит внешнемасштабные экономики к таким, которые позволяют отдельным фирмам добиваться экономии на издержках, причем в такой же степени, в какой изменяются размер или темпы роста всей промышленности в целом. Такого рода экономики, по теории Маршалла, прямо противопоставляются внутримасштабным экономикам, которые являются источниками увеличивающегося дохода от роста размеров предприятий. Внешнемасштабные экономики являются по существу пространственными образованиями, которые можно в общем определить как экономический побочный эффект, достигаемый за счет близости между экономическими структурами. Этот эффект может быть как отрицательным, так и положительным, как статичным, так и динамичным, как преследующим лишь материальную выгоду, так и чисто технологическим. Если статическая разновидность является реверсивной, т.е. экономика может пойти как к возрастанию, так и к падению, то ее динамическая разновидность ассоциируется с технологическим прогрессом, увеличивающейся специализацией и разделением труда, а также с инновациями и более эффективным использованием имеющихся знаний, которые свойственны стадии роста и развития экономики. Для

лучшей демонстрации функционирования динамичной экономики Маршалл детально анализирует сосредоточение фирм в промышленных районах, т. е. там, где фирмы получают выгоду от крупных пулов квалифицированной рабочей силы, а также от больших возможностей, обеспечиваемых интенсивной специализацией и усиливающимся распространением специфических промышленных знаний и информации. Для динамичной экономики характерны не только территориальный масштаб, но и социальные, культурные и политические факторы, включающие в себя доверие, деловые обычаи и традиции, социальные связи и другие институциональные условия.

По существу, именно Маршалл был первым, кто отнес деловые отношения на микроуровне к факторам, оказывающим воздействие на рост и развитие регионов. Многие из анализа Маршалла имеют прямое отношение к учению Портера о фирменной структуре, стратегии и соперничестве, т. е. к одному из четырех элементов модели конкурентоспособности.

2.2. Конкурентоспособность новых систем

По мнению некоторых экономистов, в частности Сенгенбергера (Sengenberger, Director of International Institute for Labour Studies, Geneva), существуют два основных направления сохранения или повышения конкурентоспособности для регионов, а именно: подход “Проселочной Дороги” (т. е. второстепенной дороги) и подход “Столбовой Дороги” (т. е. главной дороги)¹². Подход “Проселочной Дороги” позволяет поддерживать конкурентоспособность путем снижения производственных издержек, главным образом, за счет низкой заработной платы. Ожидается, что низкие издержки в этом случае будут способствовать росту прибыли и позволят производителям продукции успешно конкурировать с соперниками из таких государств как, например, новые промышленные страны Тихоокеанского региона. Очевидно, что это будет неблагоприятно воздействовать на условия труда и права трудящихся, а также противоречить требованиям социальной безопасности и другим нормам, относящимся к регулированию деловой практики не только в странах ОЭСР, но и в других странах мира. Ожидаемые от подобных воздействий риски “социального демпинга” и сокращающиеся возможности корректировки ситуации довольно активно противодействуют вышеназванному подходу. Такой подход не дает перспектив регионального развития. В итоге,

деловая активность стремится не быть привязанной к какой-либо территории, положение с трудоустройством дестабилизируется. Предприятия, с целью постоянного удешевления своей продукции, вынуждены искать новые источники дешевой рабочей силы и не заинтересованы вносить инвестиции в развитие конкретного региона.

Вместе с тем подход “Проселочной Дороги” является заманчиво простым решением в условиях возрастающей конкуренции и сравнительно высокого уровня требований к реализации альтернативного подхода. Против соблазна такой простоты не устояли многие корпорации, и прежде всего ТНК, свидетельством чему служит значительное перемещение их экономической активности в регионы Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Не обладая какими-либо инфраструктурными преимуществами и находясь в удалении от основных рынков, регионы у “Проселочной Дороги” в состоянии предложить корпорациям дешевую рабочую силу, однако, способную к быстрому росту своей квалификации. Затрачивая средства лишь на минимальную заработную плату, корпорация не несет расходов на социальное обеспечение, и, таким образом, компенсирует все неудобства, связанные с перемещением своей деятельности в слаборазвитые регионы. Естественно, с учетом высококоразвитой инфраструктуры, уже существующей в промышленно развитых странах, и в случае снижения ими, до определенной степени, стоимости рабочей силы, эти страны в состоянии достичь значительных преимуществ в своей конкурентоспособности.

Подход “Столбовой Дороги” вызывает необходимость более эффективного использования природных ресурсов, инвестирования в производство и в технологические инновации, а также повышения квалификации рабочей силы. При таком подходе, в отличие от “Проселочной Дороги”, корпорации рассматривают рабочую силу как важную составляющую своего капитала и идут на значительные инвестиции в повышение ее профессионального уровня. Такой подход стимулирует мобилизацию местных ресурсов и повышение их качества, использование сильных сторон и преимуществ региона для создания достаточно устойчивой экономики, способной сбалансировать расходы на обеспечение сравнительно высокого уровня заработной платы. Весьма эффективной является концентрация усилий на развитие сектора малых и средних предприятий, что ведет к укреплению динамичного рынка труда, обладающего широким спектром профессий и ускоренным процессом трудоустройства.

Подобные возможности, в комбинации с высокой предпринимательской культурой, создают эффект, благодаря которому у корпораций возникает желание и тенденция расширять в данном регионе производственную базу и инвестировать в него свой капитал. Однако такой процесс не может проходить стихийно, поскольку для крупномасштабных инвестиций и создания высокотехнологичных отраслей требуется обеспечение его управляемости и создание необходимых гарантий устойчивости. Допустив в этой области некоторые послабления в 70—80-е гг., в последнее десятилетие XX века промышленно развитые страны все более склонялись к модели “Столбовой Дороги”, признавая ее наиболее подходящим инструментом для своей экономической политики развития.

Оптимальный путь повышения конкурентоспособности, пожалуй, следует искать где-то посредине между этими альтернативными подходами. Несмотря на возможность сделать благородный выбор пути подъема социальных стандартов и достижения сравнительных преимуществ региона через техническое превосходство, всегда будет существовать сильное искушение добиться таких преимуществ самым простым путем — через сокращение расходов на заработную плату. Тем более, что ввиду увеличивающейся миграции из развивающихся в промышленно развитые страны, сложился и постоянно расширяется пул дешевой рабочей силы, готовой работать за низкую заработную плату и пойти на такие условия трудоустройства и работы, которые местное население считает для себя неприемлемыми. Очевидно, что попытки реализации внутри страны концепции “Проселочной Дороги” неизбежно будут вести к отказу от усилий обеспечивать реализацию политики “Столбовой Дороги” на региональном уровне. Для правительств единственным способом борьбы с этой угрозой должно стать неуклонное выполнение взятой на себя программы мониторинга, обеспечения стандартов рабочей силы и применения необходимых усилий по разъяснению и ориентированию деятельности компаний на развитие конкурентоспособности за счет высоких технологий и высокопрофессиональной рабочей силы, а не путем привлечения дешевой рабочей силы иммигрантов.

В связи с этим, некоторые политики настаивают на необходимости введения некоторых ограничений на перемещение корпорациями мощностей, когда мотивация основана лишь на возможности снижения производственных затрат. Это якобы заставит компании искать и применять более прогрессивные пути снижения производственных издержек,

к примеру, такие как совершенствование процесса производства, внедрение системного анализа и пр. С другой стороны, немало политиков считают, что в сегодняшних условиях, особенно в связи с прогрессирующим объединением Европы, не следует запрещать компаниям перемещать свои мощности в другие регионы континента, поскольку некоторые перемещения делаются лишь для того, чтобы либо занять более удобную позицию на рынке, либо, разместив свои мощности в какой-либо торговой зоне, избежать таможенно-тарифных ограничений. По их мнению, непродуманное ограничение возможностей компаний относительно свободного перемещения своих производственных мощностей, будет необоснованным и даже опасным, поскольку будет противоречить идеалам свободной торговли и открытой конкуренции.

Предполагается, что с расширением кластеризации, а также с более активным внедрением концепции “Столбовой Дороги”, проблем с конкурентным перемещением производства будет все меньше, ибо главная цель нового развития региональных экономик — создание в регионах новой промышленной системы, основанной на принципах экономики знаний. Основными путями перехода к парадигме “знаний и технологий” являются:

- ◆ дерегуляция рынков для стимулирования конкуренции;
- ◆ создание рассеянной по регионам инфраструктуры знаний (с акцентом на образование, профессиональную подготовку, исследования и консультационные услуги);
- ◆ реализация программ по распространению технологий;
- ◆ поддержка создания сетевых структур, кластеров и новых сфер консолидации;
- ◆ благоприятствование росту гибкости на рынках труда.

2.3. Истоки привлекательности кластеров

Разработчикам стратегии экономического развития известно, что объединение предприятий в кластеры или межфирменные деловые сети позволяет им повышать уровень инновационности и конкурентоспособности на рынке. Кластеры и сети позволяют малым и средним фирмам комбинировать преимущества малосерийного производства с крупномасштабным подходом. Имеется много примеров процветания стран и регионов благодаря соответствующей целенаправленной политике развития и поддержки кластеров и деловых сетей властями как на мест-

ном, региональном, так и национальном уровнях, что будет показано в следующих главах.

Несколько иначе обстоит дело в случае, если формированием кластеров начинают заниматься крупные или даже транснациональные компании. Понятно, что они имеют ощутимые преимущества на мировых рынках, в то время как малые и средние компании по своему потенциалу не достигают эффективного оптимума, необходимого для организации соответствующих этапов производства продукции, маркетинга и последующей ее реализации. Зато последние имеют намного большую мобильность на рынке.

Деловые сети и кластеры фирм — это элементы глобализации одного порядка. Общих черт у них больше, чем различий.

Сеть можно определить как группу фирм, которые объединяются с целью использования своих особенностей, ресурсов, специфических преимуществ перед другими для общего функционирования при реализации совместных проектов развития. Таким образом, через специализацию и дополнение друг друга, объединившиеся в сеть фирмы решают общие проблемы и получают возможность достигать более высокой коллективной эффективности и производительности, успешнее завоевывать рынки.

Неформальные (мягкие) сети появляются в случае, если фирмы объединяются для решения ограниченного числа задач, скажем, для обмена информацией, идеями, образовательными программами (т. е. когда собирается много фирм и принимается мало обязательств). Формальные сети (твердые) возникают тогда, когда объединение ставит более серьезные, материальные цели. Например, предполагается осуществление совместного экспорта, создание в будущем совместного предприятия, и пр. (т.е. когда объединяется небольшое число фирм и проводится их жесткий отбор). Идея деловых сетей не нова. Их предшественниками были торговые ассоциации, клубы, консорциумы, группы лоббирования. Сети же явились продуктом 90-х годов. А те из сетей, целью которых стало производство добавленной стоимости, явились ключевыми компонентами в создании кластеров.

Кластеры, в отличие от деловых сетей, объединяют значительно более широкий круг участников, в том числе институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, среди которых производители, поставщики компонентов, дистрибьюторы, а также региональные и национальные правительства. Возможна как

отраслевая, так и географическая концентрация предприятий, входящих в кластер. Внутри кластеров практикуется возникновение сетевых структур как социального, так и коммерческого плана. Это создает, прежде всего, эффект потенциально конкурентных экономик, поскольку возникают пулы специализированных поставщиков сырья и компонентов, а также пулы компаний с инновационными технологиями. Кроме того, в рамках кластеров возникают деловые сети компаний, предоставляющих услуги в технической, административной и финансовой областях.

Кластеры создают уникальную почву для развития инновационной деятельности, повышения производительности и рентабельности сектора малых и средних предприятий. В условиях глобализации тем региональным структурам, которым не удается на основе кластерного анализа сформировать кластеры, грозит потеря конкурентоспособности и рыночной устойчивости. Однако нередко кластеры выступают как неформальные структуры. Активная кластеризация уменьшает изолированность компаний различного уровня (от малых до крупных структур), укрепляет межфирменные связи, ведет к росту производительности и инновационности.

Кластеры — истинное детище глобализации, повышая роль регионов, они создают основу для притока иностранных инвестиций, обучения широкого круга предпринимателей и мощного развития малого и среднего предпринимательства, повышения гибкости и мобильности компаний, создания широкого спектра сетевых структур. Кластеры одновременно выступают и как форум, в рамках которого ведется диалог между деловыми, правительственными и научными кругами о путях развития конкурентных преимуществ в рамках города, провинции, штата, страны и даже на наднациональном уровне.

Почему в современных условиях анализ кластеров позволяет лучше и четче понять проблемы и состояние экономики, чем через традиционный анализ производственных отраслей или секторов? Дело в том, что кластеры, как правило, состоят из комбинаций отраслей, которые вместе обеспечивают выпуск готовой продукции. В этом отношении кластеры играют роль не только эффективного инструмента организации производства, но и являются действенным способом накопления важных статистических данных в экономике, их обобщения и дальнейшей выработки решений по повышению конкурентоспособности производства. К тому же исследование кластеров как групп компаний, дает возможность более четко определить благоприятные воз-

возможности для координации совместного функционирования во имя конкурентного успеха в определенных областях бизнеса. Кластеры намного лучше, чем отрасли, соответствуют характеру современной конкуренции, поскольку они способны оптимальнее определять специфические требования заказчиков к конечной продукции или услугам, эффективнее обеспечивают распространение технологии, навыков, маркетинга, формирование важных связей, которые, в конечном счете, оказываются ключевыми в конкурентной борьбе, в повышении производительности и внедрении инноваций.

Если же продолжать искать пути повышения эффективности согласно отраслевому подходу, то, как правило, все сводится к лоббированию интересов при выделении субсидий или снижению налогового бремени для отдельных корпораций или секторов, что в итоге приводит к деформированию рынка и подавлению конкуренции.

Итак, развитие кластеров представляет собой сегодня один из важнейших путей развития мировой экономической системы, а наиболее важные конкурентные преимущества в глобальной экономике производятся, как это ни парадоксально, из географического местоположения кластеров.

2.4. Кластерный анализ

Кластерная концепция фокусируется на связях и взаимозависимости между компаниями, объединенными в сетевую структуру для производства продукции, услуг и инноваций. Кластеры отличаются от других форм сотрудничества компаний тем, что участвующие в нем фирмы образуют производственно-торговую сеть. Кластерная концепция выходит за пределы “простых” горизонтальных сетей, в которых фирмы, действуя на общем рынке готовых изделий и относясь к одной и той же промышленной группе, кооперируются в таких направлениях деятельности, как исследования и опытные разработки, демонстрационные программы, совместный маркетинг или закупочная деятельность. Кластеры в большей части выступают как сетевые (вертикальные и/или боковые) структуры из комбинированных отраслей, укомплектованные из разнородных и дополняющих фирм, специализирующихся на создании какого-либо специфического продукта, услуги или базы данных, необходимых для данной сети.

При установлении строгих границ для отраслей и секторов промышленности (часто основанных на каких-либо статистических пара-

метрах), традиционный исследовательский подход не принимает во внимание важность установления взаимосвязей и обмена знаниями в процессе производства в рамках сетевой структуры. В отличие от традиционного секторального подхода, который акцентирует внимание на стратегических группах подобных фирм со схожей позицией в сетевой структуре, кластерная концепция предлагает такой ракурс рассмотрения экономических проблем, который больше согласуется с современной точкой зрения, основанной на взаимодействии инновационной теории с быстроменяющимся характером рыночных отношений. Кластерная концепция выступает как альтернатива традиционному секторальному подходу в экономических исследованиях рынка. Секторальный подход сосредоточивает основное внимание на горизонтальных отношениях и конкурентной взаимозависимости (отношения между прямыми конкурентами с подобной сферой деятельности, выступающими на одних и тех же товарных рынках), в то время как кластерный подход фокусирует свое внимание на важности вертикальных взаимоотношений между разнородными фирмами и их симбиозной взаимозависимостью, основанной на синергизме, т. е. взаимном усилении действия. Несмотря на то что инновационная деятельность стимулируется горизонтальной борьбой между прямыми конкурентами, работающими на одних и тех же рынках, вертикальные отношения между поставщиками, главными изготовителями продукции и ее пользователями также важны для исследований и генерирования инноваций. Вышеуказанные различия между кластерным и традиционным секторальным подходами изложены в таблице 2.1.

С целью организации более углубленных исследований преимуществ кластерного подхода в Секретариате ОЭСР в 1997 г. была создана Целевая группа по кластерной политике и кластерному анализу. Исходными положениями работы Группы, утвержденными руководством ОЭСР, стали нижеперечисленные:

- ◆ Фирмы редко вводят новшества, находясь в изоляции. Значительно интенсивнее это происходит в сетевых производственных системах. В значительную сферу инновационной деятельности вовлечено много участников, и ее успех определяется их взаимодополняемостью, наличием у них специализированных знаний.
- ◆ Эффект синергии, рождающийся из сочетания знаний различных фирм и организаций, дополняющих одна другую, и необхо-

Таблица 2.1. Различия в традиционном и кластерном подходах

Кластерный подход	Традиционный секторальный подход
Стратегические группы с разнородными, дополняющими фирмами в сетевых структурах	Группы фирм со схожими сетевыми структурами
Включает поставщиков, потребителей, производителей товаров и услуг, специализированные институты	Акцент на производителей готовой продукции
Объединяет ряд взаимосвязанных отраслей, использующих общие технологии, опыт, информацию, ресурсы, каналы и клиентуру	Акцент на прямых и косвенных конкурентов
Большинство участников не являются прямыми конкурентами, а испытывают общие проблемы и нужды	Нерешительность в организации сотрудничества с конкурентами
Широкий масштаб усовершенствований в сфере общих интересов, улучшающих производительность и усиливающих конкуренцию	Узкоотраслевой подход
Форум для более конструктивного и эффективного диалога между правительством и деловыми кругами	Диалог с правительством, как правило, направлен на получение субсидий, протекционизм и ограничение конкуренции
Поиск синергии новых союзов и объединений	Поиск в направлении усиления диверсифицированности корпораций в существующих условиях

Источник: M. Porter, Competitive Advantage Agglomeration Economies and Regional Policy, Int-l Regional Science Review, 1996

димости для фирм бороться с возрастающей зависимостью от условий окружающей среды, является побуждающим фактором в формировании кластеров и заключении фирмами соглашений по совместной инновационной деятельности.

- ◆ Исходное теоретическое положение заключено в основанной на взаимодействии теории инновационных систем, в которой инновация определяется как интерактивный обучающий процесс, базирующийся на обмене знаниями и совместной деятельности различных участников в производственных сетевых структурах.
- ◆ Значительные инновации рождаются из “новых” комбинаций взаимодействия, разнообразных знаний и компетентности.
- ◆ Различные типы сетевых структур и рынков нуждаются в различных стилях инновационной деятельности.

- ◆ Инициатива создания кластеров берет свое начало из тенденции совершенствования управления на основе сетей и партнерств. Это также совпадает с тенденцией перехода от политики прямого государственного вмешательства в экономику к созданию механизмов и побудительных стимулов, позволяющих косвенно воздействовать на процессы создания и функционирования сетевых структур. Правительство должно выступать в роли помощника в образовании кластеров, их катализатора, брокера, а также создателя необходимых содействующих институтов.

Для различного уровня кластерного анализа используются соответствующие варианты кластерной концепции. Так, на фирменном уровне, обычно проводится анализ конкурентоспособности сети поставщиков, сформировавшейся около центральной компании. Посредством анализа этого типа фирма изучается с целью определения отсутствующих звеньев или поиска стратегических партнерств для инновационных проектов, которые включают в себя всю производственную цепь.

В таком случае кластерный анализ непосредственно связан с деятельностью и стратегическим развитием фирм. На мезоуровне проводится анализ взаимосвязанных отраслей в рамках производственной цепочки. Если анализ на мезоуровне наиболее популярен в США, Италии,

Таблица 2.2. Различные уровни кластерного анализа

Уровень анализа	Кластерная концепция	Фокус анализа
Микро (уровень фирмы)	Специализированные поставщики вокруг одной или более центральных компаний	Стратегическое развитие компании. Анализ сети и сетевое управление. Развитие совместных инновационных проектов
Мезо (уровень отрасли)	Меж- и внутриотраслевые связи в различных звеньях производственной цепи подобных готовых изделий	Анализ основных факторов развития родственных отраслей Исследование инновационных потребностей
Макро (национальный уровень)	Связи промышленных групп в рамках национальной экономики	Направления специализации в национальной и региональной экономике Необходимость инноваций и повышения качества производства и продукции в мегакластерах

Швеции, то в ряде других стран, к примеру, в Норвегии, Голландии большое распространение получил анализ макроуровня, при котором акцент делается на исследование связей внутри промышленных групп или мегакластеров, распространяющих свою деятельность практически на всю территорию страны.

Кластерный анализ различается не только по уровню предмета анализа, но и по использованию в нем различной методологии. Выделяются шесть основных методических подходов. Они расположены в прилагаемой таблице 2.3 в порядке уменьшения частоты их использования в практической деятельности, а именно: оценка эксперта, показатели территории (ПТ), анализ “затраты — доход” (З-Д), основанный на торговле, анализ “затраты — доход”, основанный на инновациях, сетевой анализ и обзоры.

Оценка экспертов — этот метод, возможно, является наиболее распространенным для идентификации региональных кластеров через создание целевых групп, интервью и подготовку соответствующих обзоров, а также другие способы сбора ключевой информации. В круг региональных экспертов могут входить промышленные лидеры, общественные деятели и другие официальные лица, имеющие отношение к принятию решений. Они являются важным источником информации о тенденциях региональной экономики, ее характеристике, сильных и слабых сторонах применяемой в регионе практике управления, снабженческих сетях, структуре текущих инвестиций и потенциальных возможностей для изготовления новой продукции. Под категорию “оценка экспертов” подпадают также отчеты промышленных ассоциаций, статьи в периодической прессе о региональной экономике и другие опубликованные документы, предоставляющие ценные подробности, но не являющиеся систематическим, основанным на опыте, анализом.

Хотя сбор данных для экспертной оценки может быть относительно результативным как по срокам и в стоимостном выражении, так и по ценности собранной информации, однако он редко выполняется в систематизированном виде, достаточном для окончательных обобщений. К тому же характерной для многих исследователей является переоценка достоверности мнений, собранных ими среди деловых кругов, а также возможный недоучет множества потенциальных предвзятостей и необъективности, которые воздействуют, в какой-то мере, на оценку экспертов. Кроме того, у большинства экспертов наблюдается достаточно

Таблица 2.3. Альтернативные методы кластерного анализа

Метод	Преимущества	Недостатки
Оценка экспертов	Эффективен с точки зрения сроков исполнения и цены. Подробное описание ситуации	Не подлежит обобщению. Практически невозможно вести систематический сбор данных
Показатели территории (ПТ)	Доступный, недорогой. Может дополнять другие методы	Фокус на секторах, а не на кластерах
"Затраты — доход": торговля	Часто главный источник данных по взаимозависимости. Исчерпывающий и подробный	Может быть недостаточно точным для современного состояния промышленности. Не обращает внимания на поддерживающие институты
"Затраты — доход": инновации	Ключевой показатель взаимозависимости	Не имеется данных по многим странам, в т. ч. и США (источник — ОЭСР)
Сетевой анализ/теория графиков	Зрительный образ помогает объяснению и анализу	Методика и программное обеспечение еще ограничены
Обзоры	Приспособляемость к идеальному сбору данных, удобен для циркуляции	Дорогостоящий. Трудно осуществлять на должном уровне

ограниченный объем практики и знаний в рамках широкого спектра экономических проблем. В этой связи метод экспертной оценки обычно используется в кластерном анализе на микроуровне.

Показатель территории. Очень простой (хотя часто неправильно понимаемый) и довольно ограниченно применяемый метод выявления региональных промышленных кластеров. Показатель территории (ПТ) является простым соотношением долей занятости: доля занятости в региональной отрасли от общей занятости в региональной экономике к доле занятости в национальной отрасли от общей занятости в национальной экономике. Если ПТ равен 1,0, то это означает, что региональная экономика имеет такую же долю занятости в отрасли, как и страна в целом. Если же ПТ превышает 1,25, то это обычно расценивается, как свидетельство региональной специализации в данном секторе. Применяемые в обычной манере, показатели территории абсолютно ничего не говорят о региональных промышленных кластерах. Они, как правило, применяются в технике анализа отрасли и потому не способствуют распознаванию взаимозависимостей внутри секторов. В связи с этим исследования промышленных кластеров с целью их идентификации, основанные только на ПТ, могут дать извращенную картину. Однако ПТ

во взаимодействии с другими методами анализа очень хорошо способствуют повышению качества кластерного анализа мезоуровня.

Обычно для анализа промышленных кластеров мезоуровня применяются два основных вида: “сверху — вниз” и “снизу — вверх”. Последний вид, “снизу — вверх”, наиболее применим для небольших регионов, обладающих лишь несколькими отраслями промышленности, или для городов и местностей с малым числом секторов экономики с небольшими возможностями для трудоустройства. На базе этого вида анализа аналитик стремится определить возможности для промышленного кластера, рассматривая каждый сектор отдельно, и лишь затем выявить его связи с другими отраслями и связанными с ними некоммерческими институтами. По существу, аналитик в этом случае создает картину региональной промышленной взаимозависимости с самого основания, постепенно сектор за сектором. Показатели территории могут использоваться в таком анализе как один из критериев характеристики сектора.

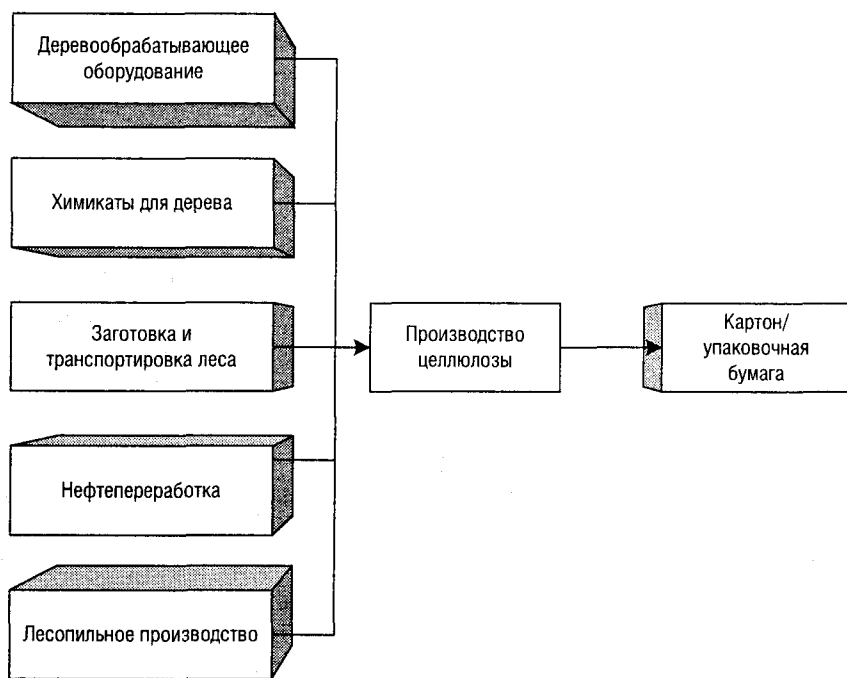


Рис. 2.3. Метод кластерного анализа “снизу — вверх”

Источник: Isard, W. *Methods of Interregional and Regional Analysis*, Ashgate, 1998

Метод анализа промышленных кластеров “сверху — вниз” используется для их идентификации подходы, основанные на философии сведения высшего к низшему (статистический кластерный анализ, анализ средств производства и пр.). Этот метод наиболее часто применим в случаях, когда наблюдается значительная диверсификация промышленности в региональной экономике и важно не допустить путаницы в секторах при исследовании состояния региональной экономической взаимозависимости.

Этот метод несколько уступает другим с точки зрения контроля за достоверностью анализа, зато он дает уникальные возможности продемонстрировать уровень сложности кластерного анализа.

Распознавание кластеров через анализ “затраты — доход”. Региональные аналитики давно уже используют ряд методик, включающих в себя теорию графиков, триангуляции, компонентов средств производства и пр. для того, чтобы объединять отрасли в группах, основанных на связях “затраты — доход”.

В самых поздних исследованиях кластеров стал применяться более современный статистический метод кластерного анализа. Как правило, осуществляется пять главных этапов проведения “З-Д” анализа промышленных кластеров. Назовем их:

1. Дать характеристику промышленных кластеров (существующих или потенциальных), возникающих, привязанных к местности (или не привязанных).
2. Определить наиболее подходящий для анализа метод — “сверху — вниз” или “снизу — вверх”.
3. В случае использования подхода “сверху — вниз” выбрать аналитический метод (статистический кластерный анализ, анализ факторов производства и пр.).
4. Обеспечить сбор данных.
5. Провести анализ и дать трактовку его результатов.

На следующих диаграммах представлена упрощенная логическая схема подхода к кластерной политике и анализу. На первой диаграмме изображается общий подход, начинающийся с определения характеристик кластера и, соответственно, метода и техники анализа кластера. Определение кластера может основываться на модели национальных конкурентных преимуществ (“диамант” Портера) или на более узком подходе к промышленной взаимозависимости, основанной на

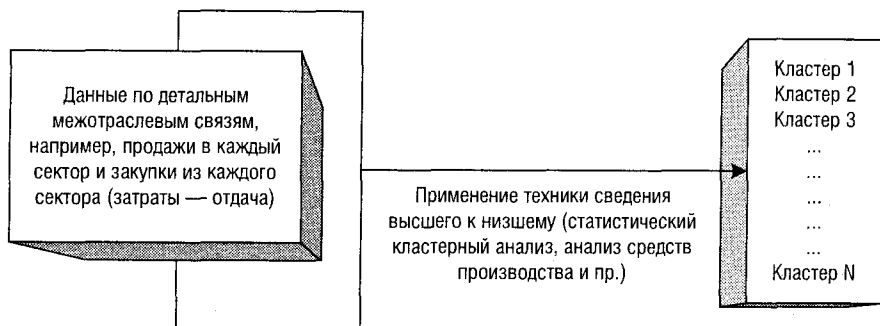


Рис. 2.4. Метод кластерного анализа "сверху — вниз"

Источник: E. Bergman, *Regional Economic Coherence and Industrial Trade Clusters*, 1999

технологических взаимосвязях. В свою очередь, определение кластера, сфокусированное на взаимоотношениях "покупатель — поставщик", подразумевает использование количественного анализа с матрицей "затраты — доход", которая отражает подтвержденные документами торговые потоки между многими, подчас неожиданными, участниками.

Выводы для экономической политики, основанные на полученных с помощью анализа данных, используются для разработки стратегии развития и выработки мер по формированию кластера или расширения уже существующего кластера, имеющего хорошие перспективы развития. Однако, выбрав эту схему анализа и развития кластера, аналитики поневоле сталкиваются с исключительно широким набором параметров, с которыми им приходится работать. И это, безусловно, исходит прежде всего из самой теории кластеров, имеющей много положений общего характера, а также из самой идеи промышленного кластера.

Аналитику предстоит ответить на множество вопросов. Во-первых, на чем следует делать упор — на уже существующих промышленных кластерах или на возникающих, или же на тех, которые потенциально могут возникнуть? Должны ли кластеры быть обязательно расположены в пределах своей страны? В предложении Портера сделано как раз такое допущение. Но ведь в условиях усиливающейся глобализации у многих компаний основные торговые и неторговые партнеры могут быть в самых различных странах и регионах. Тогда, если некоторые из наиболее важных взаимозависимостей сложились между фирмами разных стран, как в таком случае должен аналитик рассматривать эту сторону кластера с точки зрения ее значимости для формируемой региональной политики? К тому же, что более важно для кластеров — неформальные

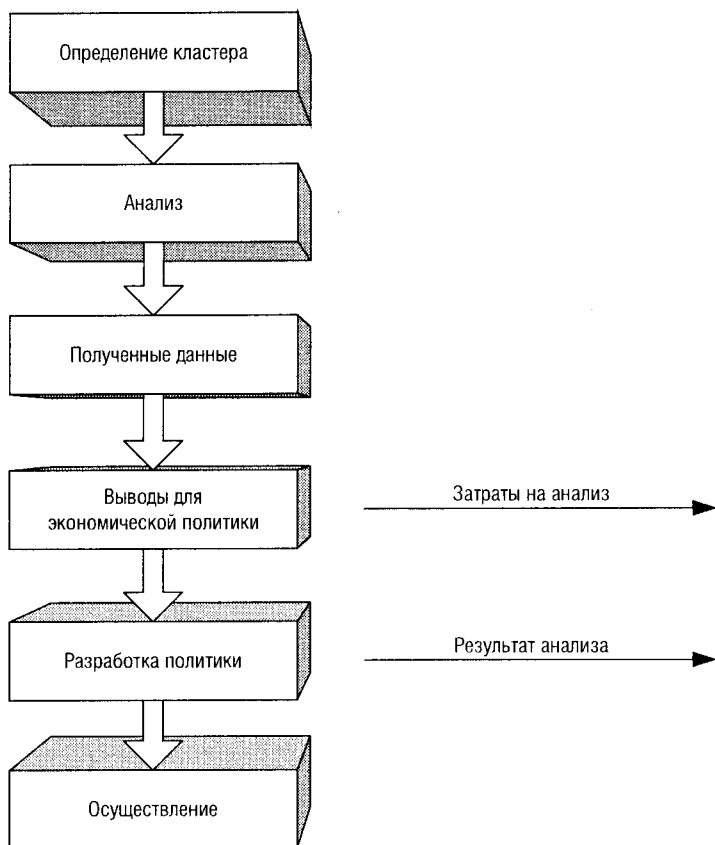


Рис. 2.5. Общий подход к кластерной политике и анализу

связи между фирмами или формальные торговые отношения? Ответ зависит от того, на чем должен быть сделан акцент — на инновациях или существующем производстве?

На рисунке 2.6 представлен альтернативный способ интеграции кластерной концепции в процесс формирования региональной политики. Концепция промышленной взаимозависимости и конкурентных преимуществ используется при формировании принципов специализированной политики и стратегических задач, которые определяются еще до проведения кластерного анализа. На основе сформулированной стратегической задачи оговаривается эффективный набор ограничений при определении кластера, который, в свою очередь, предполагает использование соответствующей методики, обусловленной

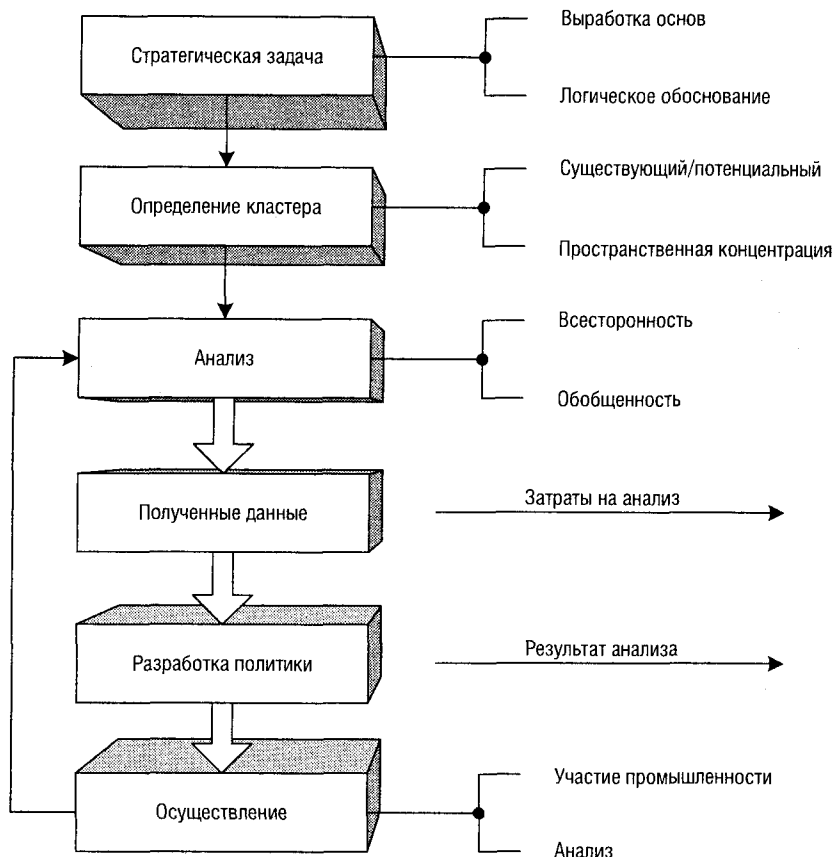


Рис. 2.6. Альтернативный подход к кластерной политике и анализу

существующими ресурсами и ограничениями. Полученные на основе целенаправленного анализа данные обеспечивают более эффективные ориентиры и руководство для разработки специфических установочных инициатив. Таким образом, в рамках альтернативного подхода к кластерной политике и анализу акцент ставится на первоначальную приоритетную выработку основ стратегии и ее реализацию еще до выбора методики анализа. Это направление приобретает все большее признание в странах ОЭСР, где стало уже обязательным при разработке перспектив экономического развития привлекать в группы разработчиков лидеров делового мира уже на начальном этапе формулирования задач. На современном этапе глобализации большая часть разрабатываемых экономических инициатив связана с формированием

промышленных кластеров разного уровня — от локальных до национальных и международных, а в них ведущая роль по праву принадлежит тем же лидерам делового мира.

В настоящей работе не представляется возможным рассмотреть все используемые в мировой практике методы кластерного анализа ввиду их большого количества. Это, безусловно, предмет отдельного рассмотрения, однако, целесообразно хотя бы упомянуть, кроме выше рассмотренных, еще несколько наиболее популярных, а именно:

- ◆ графический анализ, основанный на теории диаграмм, ориентирующийся на выявление как сетевых структур, так и небольших замкнутых групп эксклюзивных фирм с целью идентификации связей между фирмами или промышленными группами (подробно описан De Bresson, *Les poles technologiques du development: vers un concept operationnel*)¹³;
- ◆ анализ соответствия, который в себе объединяет ряд методик, в том числе анализ производственных факторов, многодиапазонное масштабирование и ортодоксальную корреляцию, анализ основных компонентов и пр. Эти виды анализа ставят своей целью выделить группы или классы фирм или отраслей с однотипным инновационным стилем (описан А. Шпилькамп (A. Spielkamp), К. Фопель (K. Vopel), *Mapping Innovative Clusters in National Innovation Systems*)¹⁴;
- ◆ количественный анализ конкретных хозяйственных ситуаций, в соответствии с научными работами М. Портера, проводимый в различных странах (П. Роувинен (Rouvinen P.), *Finnish Cluster Studies and New Industrial Policy Making*)¹⁵.

Качественное отличие должно быть сделано между подходами, ориентированными на изучение связей между участниками сетевых структур (анализ 3-Д и графический анализ), и методикой общей количественной оценки кластеров (анализ соответствия), ставящей задачу выявить объекты с одинаковыми характеристиками. Если первая группа методик используется для выявления взаимосвязей в сетевых структурах, в процессах производства или в инновационной деятельности, то последняя группа методик может быть эффективной в определении различных видов инноваций и разделении труда в инновационных процессах. Несмотря на различие представленных методик они, тем не менее, могут совместно применяться

Таблица 2.4. Уровень кластерного анализа, методики и концепции, применяемые в различных странах

Страна	Уровень анализа			Кластерные методики					Кластерная концепция
	микро	мезо	макро	3-Д	Граф.	Соответ.	Ситуация	Другие	
Австралия		+	+	+			+		Сети производства Сети инноваций Сети взаимодействия
Австрия		+	+			+	+	патентные данные и торговая деятельность	Промышленные районы Маршалла
Бельгия	+				+			наукометрия	Сети или цепи производства, инноваций и кооперации
Канада		+	+	+			+		Системы инноваций
Дания	+	+		+	+		+		Ресурсные зоны
Финляндия	+	+					+		Кластеры как уникальные комбинации фирм, объединенных знаниями
Германия	+	+		+		+			Родственные фирмы и инновационный стимул
Италия		+		+					Внутриотраслевые потоки знаний
Мексика		+	+				+		Системы инноваций
Нидерланды		+	+	+			+		Производственные цепи и сети
Испания		+		+			+		Системы инноваций
Швеция		+					+		Системы взаимозависимых фирм в различных отраслях
Швейцария	+	+				+	+	патентные данные	Сети инноваций
Великобритания	+	+					+		Региональные системы инноваций
США		+		+		+	+		Цепи и сетевые производственные структуры

Источник: OECD, Boosting Innovation: The Cluster Approach, Paris, 1999

для фундаментальных исследований. В таблице 2.4 представлены сводные данные об использовании различных кластерных концепций и методик анализа в различных странах мира.

Техника кластерного анализа получила широкое распространение для идентификации, выявления основных характеристик, описания промышленных кластеров или взаимосвязанных компаний и ассоци-

ированных с ними институтов, объединенных общими целями и дополняющими друг друга. Отсутствие до настоящего времени стандартизированных правил в области кластеризации приводит к тому, что почти все исследуемые и формирующиеся кластеры имеют уникальный и индивидуализированный характер и разнятся по регионам. Более того, многие кластеры отличаются друг от друга и в пределах одного региона, ибо создаются разными людьми. Хотя существуют общепринятые направления развития отраслей и линии поведения на производстве, однако уникальная производительность каждого района приводит к разным конечным результатам. Поскольку кластеры в большинстве промышленно развитых стран уже практически стали или становятся основой регионального и национального развития, то, естественно, что в ближайшее время будут разработаны мировыми институтами и ОЭСР объективные методики идентификации и определения характеристик кластеров.

Безусловно, уже в самое ближайшее время появятся некоторые государственные стандарты для определения характеристик кластеров. Это будет особенно полезным для возникающих кластерных структур с целью постоянной сверки своих очередных шагов со стандартной моделью. Выработка стандартных условий формирования и функционирования кластеров будет также полезной не только с точки зрения сбора единообразных статистических данных, но и позволит регионам и государству в целом точнее калькулировать факторы концентрации трудовой занятости и выявлять концентрацию экспортноориентированных структур. После выявления экспортноориентированного потенциала отрасли появляется возможность привести его в соответствие со стандартизированными кластерными группами, как существующими, так и предполагаемыми к формированию.

Аналитический потенциал кластерного анализа привлек внимание широкого круга аналитиков, в том числе и тех, кто занимается анализом как глобальных, так и национальных фондовых рынков. Их интерес был вызван теми возможностями, которые предоставляет техника кластерного анализа для исследования интеграционных процессов в Европе и изучения постепенно возникающих новых взаимосвязей. Пример динамичного развития фондовых рынков в еврозоне четко демонстрирует почти полное исчезновение странового эффекта, который практически был вытеснен воздействием факторов отраслевого характера. Такой вывод представлен в исследовании, проведенном ана-

литиками Commerzbank и опубликованном в феврале 2001 г. В этом исследовании дается глубокий анализ прогрессирующей европейской интеграции на большинстве рынков капитала. Лишь несколько стран все еще сохраняют некоторую обособленность в этих процессах. Если рассматривать как естественное, пока лишь частичное, участие Великобритании в европейских интеграционных процессах рынков капитала, то довольно значительная отстраненность от них рынков капитала Италии вызывает намного большее любопытство. В отличие от рынков этих государств рынки капиталов остальных европейских стран уже практически слились в единую еврозону, активы которой регулируются централизованно.

Исследование рынков капитала на базе техники кластерного анализа было предпринято группой аналитиков Commerzbank еще в середине 90-х годов с целью определения возможностей арбитражных операций в рамках небольших кластеров на фондовых рынках, однако при их изучении кластеры оказались значительно более крупными структурами, чем это ранее предполагалось. В соответствии с выводом аналитиков, на начальной стадии исследования более необходимым оказался кластерный анализ для разработки стратегии развития. На проведение всего комплекса исследований было потрачено восемь лет, которые были разделены на два периода, по четыре года каждый. Граница между периодами была установлена на февраль 1997 г. Эта дата была выбрана под воздействием спешки в оформлении еврозоны, назначенной на январь 1999 г., и с учетом ускоряющейся конвергенции различных рассеиваний в рамках арбитражных сделок как на рынках государственных облигаций, так и акций промышленных предприятий. Опасение вызвал также усиливающийся процесс конвергенции и на других рынках капитала.

Многие параметры отдельных акционерных капиталов могли бы быть использованы в качестве основы для идентификации кластеров. Окончательно был выбран такой показатель, как доход с акционерного капитала, представляющий наиболее полный и четкий критерий поведения акционерного капитала в пределах всего портфеля ценных бумаг. На основе данных более 700 портфелей акций был составлен панъевропейский индекс. Анализ первого этапа доходов с акционерного капитала охватывал период с апреля 1993 г. по начало 1997 г., второй — с февраля 1997 г. по январь 2001 г.

В течение первого периода большинство выявленных кластеров (10 из 13) были доминирующими, причем каждый в своей стране. В то

же время распределение кластеров по фондовым рынкам было более равномерным. В относительном выражении значимость выбора странового рынка для кластеров была в 20 раз выше, чем фондового¹⁶.

В ходе детальных статистических исследований было выявлено, что коэффициент кластерной концентрации в некоторых странах достигал даже уровня 338, при том, что подобный коэффициент в отрасли нигде не превышал уровня 8.

Однако уже во втором периоде, завершившемся к 2001 г., произошли фундаментальные сдвиги. Коэффициент кластерной концентрации для отраслей уже достигал уровня 23, что свидетельствовало о некотором увеличении значимости секторов для фондовых рынков, тогда как для многих кластеров коэффициент их концентрации для страны значительно снизился. Нельзя не отметить выявленные исключения для трех кластеров, сохранивших высокий уровень коэффициента страновой концентрации, причем два из них были сфокусированы, соответственно на Великобританию и на Италию. Принципиальное отличие кластера Великобритании объяснить нетрудно, поскольку страна обладает крупнейшим в Европе фондовым рынком и находится за пределами еврозоны. Особо высока весомость показателей Великобритании в таких секторах, как банковское дело, фармацевтика, нефть и телекоммуникации и сравнительно невелика в промышленном производстве.

Несмотря на это, по результатам кластерного анализа Commerzbank, страновой эффект по Великобритании во втором периоде все же оказался в два раза ниже, чем в первом. Более впечатляющим, пожалуй, следует считать ситуацию с итальянским кластером. По мнению Commerzbank, недавний поток денежных средств частных инвесторов в приобретение итальянских акций, по всей вероятности, привел к очень необычному поведению итальянского фондового рынка. Важно также подчеркнуть, что подобно английскому, итальянский рынок имеет весомый финансовый сектор, значительно отличающийся по динамичности от промышленного.

Получив интересные результаты по итогам многолетнего исследования, Commerzbank объявил о своем намерении расширить сферу использования техники кластерного анализа и на его основе создать модель "взаимодействия рынка". В основу концепции этой модели закладывается сортировка определенных изменений на те, которые имеют отношение исключительно к фондовому рынку, и те, которые относятся к широкому спектру рынка факторов производства. Разработчики выражают уверен-

ность в успехе модели, которая, по их мнению, должна позволить оперативно выявлять временные отклонения от долгосрочных рыночных стоимостей. Бесспорно, инвесторы давно ищут возможности быстрее определять подобные рыночные аномалии, и, вполне вероятно, что такой инструмент им предоставится в случае успеха разработки.

Подход, основанный на кластерном анализе, является новым полезным и эффективным направлением, расширяющим портфель аналитических методов. Ограничение пиков колебаний на фондовых рынках в рамках кластеров может содействовать распространению применения модели *Commerzbank*. С другой стороны, расширение выбора портфеля активов через различные кластеры будет способствовать диверсификации. Проведение регулярных аналитических исследований по разработанной методике будет содействовать росту понимания того, как с течением времени изменяется развитие кластеризации. Хотя национальные или отраслевые кластеры исторически хорошо знакомы мировому сообществу, тем не менее сравнительно недавно рынки капиталов перегруппировались, разделившись на направления “старой” и “новой” экономики. Такие фундаментальные сдвиги на товарно-производственных рынках привели к некоторым совершенно неожиданным сдвигам на мировых фондовых рынках.

Например, в США индексы *Nasdaq* и *Dow Average*, вопреки прежним тенденциям, стали двигаться в совершенно разных направлениях в рамках ежедневных котировок. В то же время результаты кластерных анализов в Европе содействовали исчезновению последних надежд управляющих инвестиционными фондами на то, что европейские активы возможно как-то эффективно структурировать на страновой основе или трансформировать во внутривнутрирегиональные ассигнования в пределах еврозоны с котировкой по панъевропейскому индексу *MSCI*.

2.5. Предпосылки создания кластеров и тенденции их развития

Результаты, полученные на основе кластерного анализа, могут быть использованы для выявления в экономическом инструментарии региона недостатков в цепочке производства добавленной стоимости. Цепь производства добавленной стоимости кластера представляет собой ряд ясно выраженных этапов в производственных процессах по выпуску продукции или предоставлению услуг. Каждый этап этого процесса

добавляет стоимость к выпускаемой продукции или услуге и начинается с исходного профилирующего вводимого ресурса поставщика и заканчивается на конечном производителе, включая также любые возможные вспомогательные услуги.

Примером разрыва в цепочке производства добавленной стоимости может служить отсутствие или нехватка соответствующих компонентов (например, таких, как печатные платы) для кластера, производящего электронную продукцию. Печатные платы являются неотъемлемым элементом в большинстве электронных устройств и могут поставляться местными изготовителями или импортироваться из-за пределов региона. Если на основе аналитического анализа выясняется, что отрасль, изготавливающая печатные платы, является ключевым элементом в кластере, выпускающем электронную продукцию, однако местная концентрация этой отрасли ниже среднего национального уровня, то в таком случае в региональной цепочке производства добавленной стоимости можно считать выявленным “недостающее звено”. В этом случае местные производители электронной продукции запрашивают больше печатных плат, чем местные изготовители в состоянии изготовить, что, соответственно, вызывает необходимость импорта части этих компонентов. Кластерный анализ дает возможность разработчику производственной программы выявлять “недостающие звенья” в цепочках производства добавленной стоимости, как это наглядно продемонстрировано на примере с производством печатных плат. Выявление “недостающих звеньев” позволяет разработчикам и координаторам также более эффективно ориентировать инвестиционные программы, оптимизировать усилия по привлечению инвестиций и вырабатывать решения по развитию инфраструктуры в тех районах, которые требуют наибольшего внимания, и которые позволят приносить наибольший результат при условии экономического содействия развитию региона и его ведущих отраслей промышленности.

Опишем основные определяющие условия формирования кластеров.

2.5.1. Близость рынков

Несмотря на сравнительно низкую стоимость международных перевозок, близость к рынку представляется очень важным преимуществом для процесса развития кластера, особенно для случаев производства продукции, которую трудно транспортировать, или для продукции, процесс производства которой требует постоянного взаи-

модействия с поставщиками узлов и компонентов, или непрерывных контактов с ее заказчиками. Подобную непрерывность взаимодействия локальных производителей с заказчиками демонстрируют, например, такие предприятия в кластерах, которые изготавливают специализированную упаковку или тару. Схожие взаимоотношения возникают и с поставщиками средств автоматизации для предприятий, заказывающих оборудование и программные продукты для автоматизации своего производства.

Близость к рынкам помогла создать и утвердить текстильные кластеры в районе Прато (провинция Тоскана, Италия) и в Киото (Япония), фармацевтический — в штате Нью Джерси (США), страховые и аукционные — в Лондоне. Из приведенных примеров видно, что сетевая форма социальной организации общества существовала и намного раньше, причем в разных местах, тем не менее именно сейчас парадигма новой технологической революции обеспечила доминирование сетевых структур в глобализированной экономике. По закону сетевых структур расстояние между двумя точками сокращается, если они обе выступают в качестве узлов в той или иной сетевой формации, в сравнении с тем, если бы они не принадлежали к одной и той же сети. Итак, в рамках той или иной сетевой структуры потоки либо имеют одинаковое расстояние до узлов, либо это расстояние равно нулю. Исходя из этого, расстояние (социальное, экономическое, политическое, физическое) до данной точки определяется в промежутке значений от нуля (если подразумевается любой узел в конкретной сети) до бесконечности (если подразумевается любая точка, находящаяся вне этой сети). Таким образом, в современных условиях включение в сетевые структуры или исключение из них, наряду с формированием отношений между сетями, определяет конфигурацию доминирующих процессов и функций современного общества.

2.5.2. Обеспеченность специализированной рабочей силой

Значительное число получивших мировую известность кластеров возникло и укрепилось в непосредственной близости от университетов и других известных центров высшего образования и технической подготовки. Кроме того, что такая близость кластеров к учебным центрам способствует их доступу к исследовательским возможностям, она важна и с точки зрения создания престижа региону и кластеру, приема на работу высококвалифицированных специалистов с учеными степенями и выпускников престижных вузов, а также получения научно-техни-

ческой информации. Наличие в регионе центров технического образования, исследовательских лабораторий позволяет предпринимателям из фирм кластеров участвовать совместно с ними в создании высокотехнологичных венчурных компаний.

Взаимодействие местных фирм, университетов и различных образовательных центров позволяет создавать самые разнообразные формы делового сотрудничества. Например, механизм партнерства “университет/промышленность” может проявляться в разных формах — от грантов на обучение и стипендий получившим университетское образование и продолжающим научную деятельность в рамках целевых исследовательских программ и контрактов, до совместных изысканий и консорциумных соглашений, программ производственного обучения и поисков формирования новых сетевых структур. В плане функциональных задач такие партнерства нацелены на увеличение степени коммерциализации и диффузий технологии, создание предприятий, выпускающих побочные или конверсионные изделия, поддержку стратегических направлений исследований и технологических разработок.

Многие университеты проводят совместно с кластерами различного рода операции на основе венчурного капитала с целью увеличения коммерческого применения разработок, для чего нередко образуются деловые инкубационные структуры. В этих случаях кластеры используют разнообразную технику финансирования: от прямых инвестиций до вложений в фундаментальные исследования, имеющие перспективу последующей коммерциализации.

В области создания пулов необходимой для регионов профессиональной рабочей силы в настоящее время наиболее существенные формы — это обучение взрослого населения и его переподготовка для повышения конкурентоспособности регионов, развития их в русле политики “Столбовой Дороги”. Для решения этой задачи необходима серьезная организаторская работа. В странах ОЭСР, в частности в Норвегии и Финляндии, образовательная система в последние годы оказалась раздробленной между разными национальными министерствами, ведомствами и департаментами на самых различных уровнях.¹⁷ В этих условиях главной задачей правительства становится координация образовательной деятельности, рациональное использование выделенных на эти цели средств и недопущение финансирования дублирующих учебных программ. Мониторинг предлагаемых учебных программ нужен не только с точки зрения лучшего

использования выделяемых на обучение бюджетных средств, но и с целью их более эффективного использования для экономического развития регионов, в том числе для подготовки функционеров, способных выявлять потребности регионов в специалистах соответствующего профиля в долгосрочном плане.

Социальные отношения между трудом и капиталом на этапе глобализации кардинально изменяются. Если развитие ИТ ускорило концентрацию и глобализацию капитала и привело к возникновению глобальной финансовой сети мировых центров накопления капитала, то труд как социальная категория получил иной вектор трансформации. Вопреки пессимистическим прогнозам, в мире возникает все больше рабочих мест благодаря распространению ИТ и становлению новой производственной системы. В то время как капитал приобретает все более глобальный характер, труд, напротив, становится все более локальным, подчиняясь усиливающейся децентрализации под воздействием сетевых структур, кластеров. Труд ослабляет свой коллективный характер, диверсифицируясь и раздробляясь в зависимости от осуществляемых операций, становясь все более индивидуализированным с позиций условий труда работников, их возможностей и перспектив в рамках формирующейся системы производства, которой свойственны меняющаяся конфигурация, привлечение внешних источников, активное использование субподрядов и создание сетевых структур. В условиях бурного развития комплексных экспортноориентированных сетевых структур (см. рис. 2.7), взаимодействующих друг с другом и объединяющих производственные процессы в одно целое, одновременно осуществляется дифференциация труда в глобальных масштабах, выражаясь в существовании бесчисленного множества индивидуальных форм.

Кластеры — это инструмент по привлечению работников нужного профиля, поскольку они в состоянии показать относительные размеры, перспективы и экономическую значимость местных отраслей промышленности. Организации, занимающиеся местным экономическим развитием, стремятся оказать содействие компаниям, входящим в кластеры, привлекать в них специалистов, демонстрируя размах и широкий спектр региональной активности в их контрактных сферах деятельности. Например, кластерный анализ может выдвигать на передний план взаимосвязи внутри high-tech отраслей и отображать разнообразие имеющихся и предлагаемых рабочих мест в регионе (от медицинских услуг до аэрокосмического производства). Кластеры также реализуют раз-

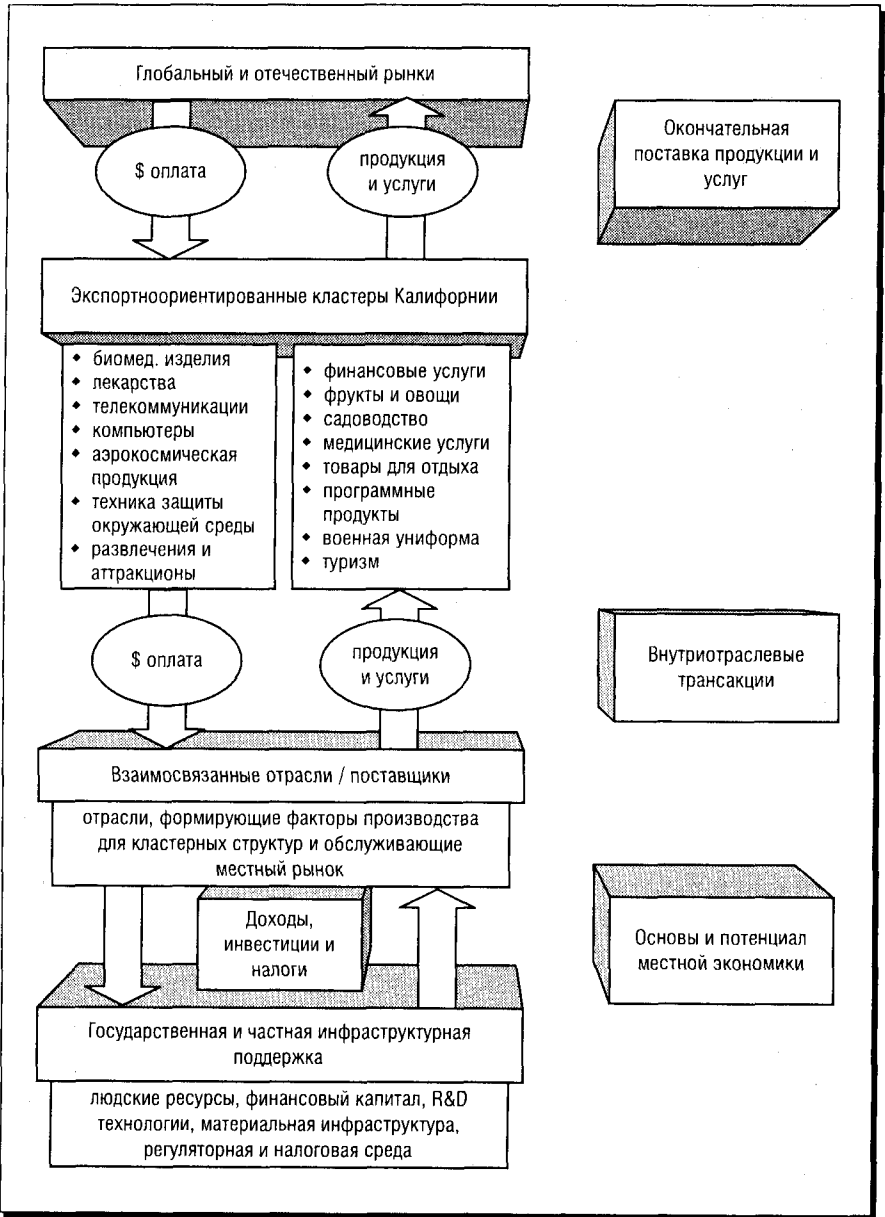


Рис. 2.7. Современная экспортноориентированная экономика, основанная на кластерах, играющих роль катализатора экономической активности (штат Калифорния)

Источник: SANDAG, San Diego Regional Technology Alliance, 1998

личные возможности по трудоустройству (для примера, в регионе Сан-Диего) и помогают разрешать сомнения желающим сделать свой выбор при переезде к новому месту работы¹⁸. Таким образом, использование данных о кластерах как ключевых звеньях в стратегии регионального развития позволяет регионам сосредоточивать ресурсы на решении специфических задач, повышать уровень эффективности и степень экономического взаимодействия.

2.5.3. Наличие поставщиков, средств производства и других ресурсов

Большая часть контрактов и транзакций между расположенными рядом производителями средств производства и их потребителями обеспечивают поддержку инновационному взаимодействию фирм во многих промышленных районах. В свою очередь, наличие и функционирование в этом регионе кластера значительно повышает эффективность закупок. Более того, присутствие в регионе большого числа производителей товаров и услуг в немалой степени снижает риски при их закупке, поскольку, в случае необходимости, можно сменить поставщика продукции, выбрать подобную продукцию более высокого качества. Если какая-либо фирма не участвует в деятельности кластера, однако занимается производством конкурентной для кластера продукции, то она, не имея доступа к тем преимуществам, которые дает кластер, постепенно будет вытеснена с рынка. В кластере могут участвовать и иностранные фирмы, но лишь в случае, если они вносят позитивный вклад в его развитие. Участие в кластере позволяет расширить фирме доступ к новым методам работы и современным технологиям, добиться более эффективного материально-технического снабжения. Членство в кластере позволяет осуществлять непосредственное наблюдение за деятельностью других фирм-членов кластера, извлекать из их практики более совершенные способы развития производства, обслуживания и маркетинга. К тому же участие в кластере не только намного оперативнее подводит членов кластера к необходимости внедрения инноваций, но и делает фирмы-участницы более гибкими и способными к ускоренному реагированию на потребности рынка.

Существует опасение, что в некоторых случаях принимаемый в кластере единый подход к конкуренции, возникающее с течением времени групповое мышление могут привести к стремлению сохранить незыб-

лемыми технологические подходы и противодействовать новым методикам и идеям, что, безусловно, будет снижать преимущества, создаваемые кластерами изначально.

Каков же характер взаимоотношений промышленных кластеров и промышленных комплексов? Логично ожидать, что промышленные кластеры должны размещаться внутри промышленных комплексов (Czamanski, 1973 г.). Идентификация инновационных связей внутри промышленных комплексов с помощью традиционного “З-Д” анализа и метода графических сравнений позволяет легко и точно определить инновационную и экспортно-оперативную взаимозависимости активно входящих в него кластеров.

Сравнивая потоки товаров и услуг в Ломбардии с инновационными взаимосвязями между ее отраслями (представленными на рисунке 2.8), можно установить частичное совпадение или полное несовпадение этих связей. Приведенные сравнения позволяют определить те секторы и направления, где имеется экономически устойчивая основа для инновационной активности, а именно:

- ◆ от сектора химикалиев к бумажному и текстильному кластерам;
- ◆ между сектором химикалиев и сектором древесины и резины (в обоих направлениях);
- ◆ между машиностроением и сектором древесины и резины (в обоих направлениях).

Обычно существует ряд промышленных секторов, активно обменивающихся товарной продукцией, экономические взаимоотношения которых, как правило, характеризуются устойчивыми инновационными связями. Удивительно, но в Ломбардии это не наблюдается (металл с машиностроением, металл с транспортными средствами, пищевая промышленность внутри себя).

Более интересными в практике Ломбардии являются примеры того, что инновационные взаимосвязи возникают между двумя отраслями, которые почти не обмениваются товарной продукцией или услугами. Объясняется это тем, что серьезные инновации могут способствовать созданию новых экономических связей между секторами.

Из схемы видно, что машиностроение Ломбардии вводит новшества в секторы транспортного оборудования, пищевой, бумажный и текстильный; в свою очередь, химический сектор — в транспортное оборудование и машиностроение; сектор древесины и резиновой продукции

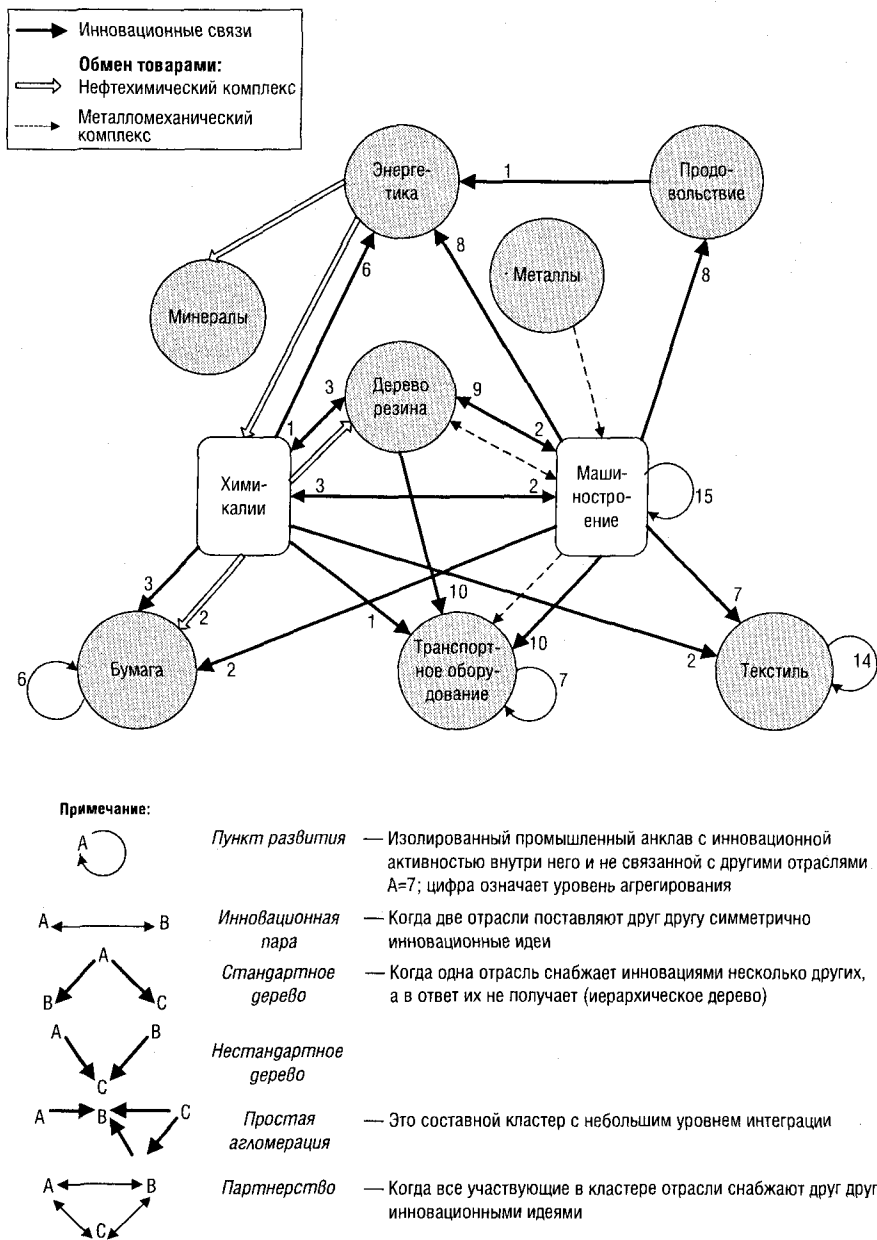


Рис. 2.8. Инновационные взаимозависимости кластеров и обмен товарами в Ломбардии (Италия)

вносит инновации в транспортное оборудование. Во всех рассмотренных случаях предполагается, что инновационные взаимосвязи осуществляются на местном уровне без какого-либо серьезного экономического взаимодействия.

2.5.4. Доступность специфических местных природных ресурсов

На рисунке 2.9 графически изображен промышленный кластер и его взаимосвязи с покупателями и поставщиками (сверху и снизу), а также с двумя факторами производства — специализированными пулами рабочей силы (справа) и общими технологиями (слева).

Исследователи кластеров заметили, что по различным частям и граням ромба можно проследить первопричины рождения и развития кластеров, возникших в рассматриваемом регионе благодаря определенным историческим условиям. Чаще всего определяющим здесь является доступность одного или ряда специализированных факторов, наличие необходимой инфраструктуры, особых навыков у населения, удобного

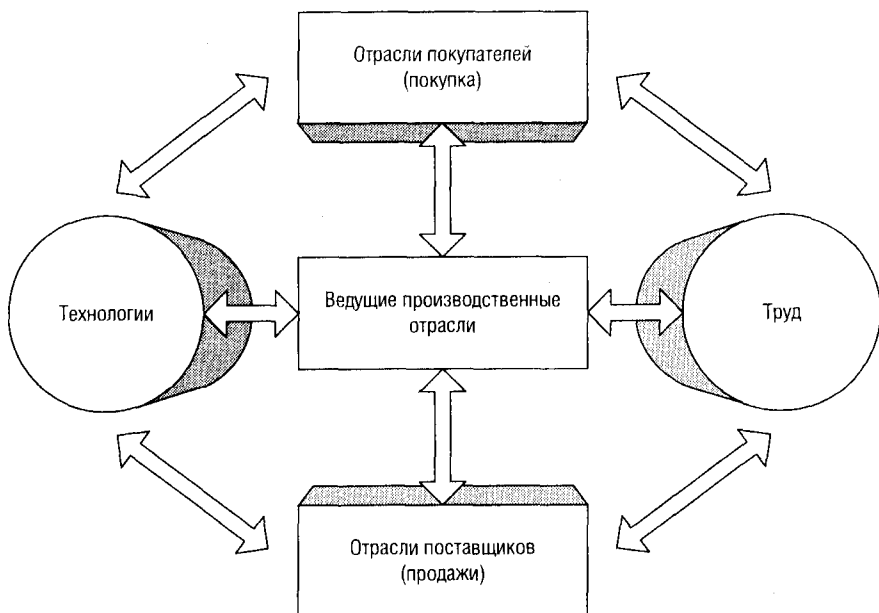


Рис. 2.9. Доступность специфических местных природных ресурсов ("диамант" Портера)

Источник: J. Kleinhenz, An Introduction to Ohio Clusters Project, 2000

географического положения и пр. Наличие природных ресурсов также является одним из важнейших факторов, благодаря которому возникло большинство таких сильных финских кластеров, как лесной, черных и цветных металлов, бумаги и картона, оборудования для защиты окружающей среды и ряд других кластеров.

Другим ярким примером может служить развитие шести основных кластеров в Норвегии, доля которых в ВВП страны составила 62,3%, а их доля в экспорте страны достигла 77% в 1993 г. К числу крупнейших из них относится нефтегазовый кластер, бурное развитие которого началось в 70-е после активного бурения и добычи углеводородов на норвежском шельфе Северного моря. Доля этого кластера в ВВП страны составляет 17,7%, а его основной капитал достигает четверти стоимости всех основных производственных фондов страны. Как нефтегазовый, так и связанные с ним кластеры — аграрнопищевой, строительный, морского транспорта возникли в результате наличия в стране богатых природных ресурсов. Таковы же основы процветания голландского транспортного кластера, который своим возникновением обязан центральному географическому положению в Европе, сети морских и речных перевозок, высокой эффективности работы портов, и, в первую очередь, самого крупного в мире порта — Роттердама, а также навыкам, накопленным голландцами благодаря своему историческому опыту мореплавания.

2.5.5. Эффект масштаба в производстве

Цель любого демократического общества — обеспечить высокий уровень жизни членов общества, для чего необходимо создать условия для эффективного производства товаров и услуг. Естественно, в последующем полученные доходы должны быть использованы согласно существующим приемлемым и обоснованным критериям. В наступившем новом XXI столетии предприятия, ориентированные на производство наукоемкой продукции, все активнее вытесняют с рынка ранее преваляровавшие в экономике компании, занимавшиеся выпуском массовой продукции и построенные по принципу пирамиды.

Переход к “новой” экономике, начавшийся в промышленно развитых странах еще в 90-е годы, стимулировался либерализацией рынков, усилившейся мобильностью капитала, глобализацией стандартов, развитием телекоммуникаций. В возникающих повсеместно новых предприятиях, призванных заниматься выпуском высокосто-

имостной продукции и организованных по принципу сетевых структур (и их высшей формы — кластерах), централизованное сосредоточение собственности и контроль на всех ступенях по вертикали оказался неосуществимым.

Преимущество в “новой” экономике перешло в руки тех, кто лучше других освоился на рынке с навыками, позволяющими быстрее других оценивать обстановку и эффективнее других решать назревшие проблемы.

Что же следует делать предпринимателям, чтобы в существующих условиях их компании стали эффективными? Предприятие, изготавливающее конкурентоспособную продукцию, зависит от четырех детерминант, сформулированных М. Портером, которые, имея общий характер и формируя окружающую среду, вынуждают компании конкурировать между собой. Первая детерминанта ромба М. Портера (параметры факторов производства) представляет такие компоненты, необходимые для деятельности компаний: рабочая сила, природные ресурсы, капитал, инфраструктура, информация. Наличие этих и других факторов, несомненно, влияет на конкурентное преимущество фирмы. Однако, используя их и производя продукцию, компания несет при этом определенные затраты. В традиционной экономике доля своего рода неосязаемых, нематериальных затрат, например, расходов на поиск информации, на постоянный обмен ею с

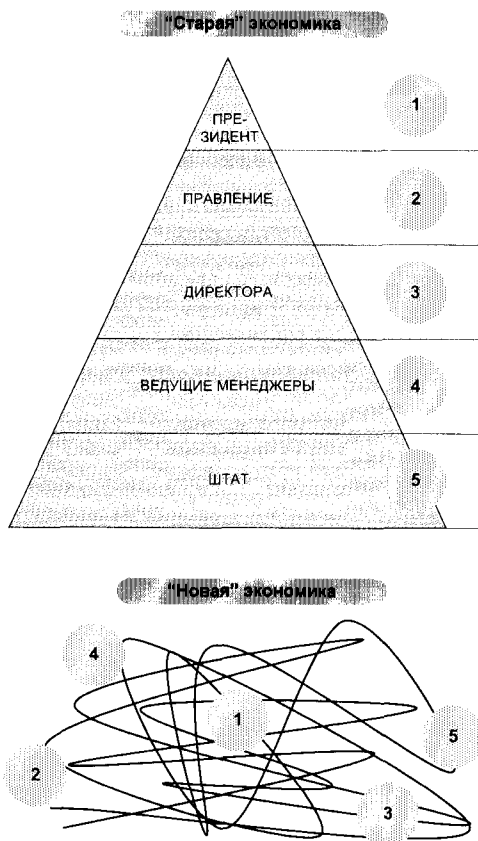


Рис. 2.10. Переход от “старой” к “новой” экономике

партнерами, отслеживание действий конкурентов и выработку на этой основе целей, стратегии и тактики представляет весьма существенную часть расходов, которые следует отнести к затратам на взаимодействие.

Глобализация, принеся элементы “новой” экономики, стимулировала стандартизацию не только производства, но и деловых процессов, т. е. запустила механизм снижения затрат на взаимодействие между компаниями, что, в свою очередь, еще больше подтолкнуло их к консолидации усилий в рамках кластеров. Следует отметить, что кластеры способствовали повышению производительности компаний не только из-за упрощающегося взаимодействия в совместном использовании факторов производства, но и благодаря тому, что они содействуют повышению взаимодополняемости в выполнении разных видов деятельности участниками кластеров. Подобная взаимодополняемость по производимой продукции, осуществляемая с целью повышения покупательского спроса, активно используется также в сфере предоставления услуг, в дизайне продукции, в послепродажном обслуживании.

Увеличение размера компаний — это, конечно, и повышенные обязательства. Для того, чтобы более мягко войти в рынок, не только малые и средние, но и крупные компании объединяются в сетевые системы, кластеры с целью взаимодействия и взаимодополнения друг друга. В результате, и крупные компании (“джамбо”), страдающие из-за бюрократизма, вынуждающего их быть медлительными и неуклюжими, становятся более гибкими и быстрее реагируют на запросы рынка. Такой пример дает объединение усилий двух гигантов Microsoft и Accenture (ранее Andersen Consulting) с целью взаимодополнения друг друга на базе использования новейших технологий Microsoft и опыта в консалтинге компании Accenture. Цель этого нового сетевого образования Avenade — выйти совместно на мировой рынок с предложением новых программных продуктов в области электронной коммерции и других интеграционных компьютерных идей для использования их большими компаниями. По предварительной оценке, потенциальный рынок этой продукции, которую предлагает Microsoft совместно с Accenture, превышает 20 млрд дол. Следует отметить, что у новой акции двух объединившихся гигантов есть и конкуренты, прежде всего, в лице IBM, EDC, а также пяти гигантов, входящих в группу “Big Five” (финансово-консалтинговые корпорации).

Вопрос в том, сможет ли новая сетевая структура быть лучше своих конкурентов? Теоретически в настоящих условиях это вполне осуществимо. Microsoft стремится расширить свое господство как на рынке персональных компьютеров, так и занять нишу в области мощных компьютеров — с целью их применения в крупном бизнесе. Со своей платформой Windows-2000 Microsoft имеет все основания рассчитывать на такой прогресс. С 2001 г. Microsoft приступил к мощной телевизионной рекламе (стоимость которой оценивается в 200 млн дол.) в расчете на завоевание быстро растущего рынка программных продуктов для предприятий. Специалисты считают, что борьба в этом секторе программных продуктов будет намного острее, чем это было ранее на рынке программных продуктов для desktop и notebook. Объединение усилий с Accenture является серьезным шагом в этом направлении, поскольку эта глобальная компания оказывает консалтинговые услуги по всему миру и давно проводит исследования в области разработки наиболее оптимальных программных продуктов для компаний и подготовки планов развития фирм.

На разработку концепции взаимодействия в новой сетевой структуре ушло около года (с середины 2000 г.). Группа концептуалистов-аналитиков (cross-market unit) самым тщательным образом разрабатывала детали проекта, на реализацию которого пойдет от 18 до 30 месяцев. По мнению специалистов, если проект окажется успешным, и предполагаемый рынок в 20 млрд дол. станет детищем новорожденного кластера, то потребуется еще около одного года для детальной структуризации рынка и разработки его четких основополагающих нормативов. Хотя оба основных учредителя кластера взаимодополняют друг друга в этом проекте и являются выходцами из одной страны — США, обе компании значительно отличаются друг от друга по структуре и преследуют разные цели. Так, Accenture является независимой компанией, использующей свои средства и ориентирующейся на расчеты без отсрочки платежей. В то же время Microsoft, руководимая ее ведущим соучредителем Биллом Гейтцем, является в основном технологической и производящей готовый продукт компанией, ожидающей платежа и возврат средств от своих инвестиций в течение 5—7 лет¹⁹.

Наглядным примером усиления эффекта масштаба производства посредством кластеризации может служить практика штата Коннектикут, которая позволила ряду ее кластеров не только расширить производство, но и использовать более эффективно инновации. Примером

подобного кластера может быть машиностроительный, созданный рядом фирм, среди которых ведущими были Trumpf Inc и Wiremold Co. Этот кластер является одним из семи успешно работающих кластеров, получивших значительную поддержку в правительстве штата, и за счет взаимодействия между участвующими компаниями сумевших сократить производственный цикл производства станков с 5-ти дней до 2-х, взяв на вооружение производственные технологии одной из компаний участниц кластера. Как заявил на очередном годовичном форуме кластеров штата руководитель фирмы Дан Дэчампс: «Вы не намерены делиться опытом своей деловой практики, если Вы не в кластере, в котором Вам всегда готовы показать пример, как надо делать все лучшим образом. В кластере Вы обмениваетесь мнениями о том, что может работать и что не может работать. Но наиболее убедительным я считаю то, что Вы воочию можете увидеть результаты работы в другой компании. Участвуя в кластере, даже находясь в разных видах бизнеса, мы, по существу, испытываем аналогичные трудности, которые необходимо преодолевать, поскольку различия существуют только в рабочих условиях и некоторых пререквизитах, тогда как остальные проблемы схожие»²⁰.

2.5.6. Наличие инфраструктуры

Совершенствование экономики каждой страны зависит от современной и постоянно развивающейся инфраструктуры. В условиях нарастающей глобализации в передовых странах инфраструктура состоит, прежде всего, из современных средств телекоммуникаций, транспортировки, логистики, которые, объединившись, обеспечивают рынку уникальные технологические возможности, позволяющие повысить конкурентоспособность национальных экономик на международных рынках.

Исторически, на ранних этапах индустриализации, правительства играли ведущую роль в развитии национальной инфраструктуры.

Эффективная кластеризация экономики страны невозможна без современной инфраструктуры. Сегодня не только правительства, но и фирмы, и сетевые структуры фирм играют большую роль в создании и развитии инфраструктуры.

С усилением глобализации и регионализации, ускорившим приватизационные процессы, как различные группы фирм, так и современные кластерные структуры (впрочем, и отдельные частные компании) стали все больше инвестировать капитал в различные специализированные виды инфраструктуры. Особенно нацелены на это кластерные

структуры, одной из основных задач которых является создание факторов производства, обеспечивающих его высокую рентабельность. Благодаря подобным инициативам кластеров фирмы получают доступ к таким возможностям, как особая специализированная инфраструктура (в виде советов экспертов из местных университетов), осуществляют пополнение своих подразделений работниками, подготовленными на базе местных учебных программ и других общественных услуг при очень низких издержках. Конечно, возможности, создаваемые в кластерах, также требуют определенных расходов, однако затраты на реализацию этих возможностей для состоящих в кластерах фирм-получателей неизмеримо меньше, чем затраты на приобретение у не состоящих в кластерах независимых коммерческих структур. И все же основные затраты на создание специализированной инфраструктуры, как правило, в большинстве стран берет на себя государство, вкладывая немалые средства в развитие информационных услуг, образовательных программ, выставочных мероприятий и других видов услуг, содействующих повышению репутации регионов и территорий. На такой подготовленной базе легче создавать и развивать кластерную структуру. Особую роль в современных условиях играет так называемая совместно используемая инфраструктура, которая призвана обслуживать агломерационные образования за счет совместных трудовых пулов и местных объединений поставщиков. Такого рода местные возможности коллективно используемой инфраструктуры позволяют достичь более высокого уровня специализации и на этой основе – эффективности производства. К примеру, значительный трудовой пул позволяет самому крупному в мире кластеру по производству кинематографической продукции в районе Лос-Анджелеса собирать на съемочной площадке уникальные по составу рабочие коллективы для производства каждого фильма.

Важную роль в совместно используемой инфраструктуре играют также и объединения местных поставщиков, которые в состоянии наиболее эффективно предоставить промышленным кластерам необходимые товары и услуги. Это наиболее важно для таких отраслей промышленности, в которых компании-производители находятся в непосредственной близости и контакте со своими самыми крупными клиентами (производство химикалий, удобрений, некоторых видов финансовых услуг), или же для отраслей промышленности и, естественно, для кластеров, где происходят быстрые изменения технологического порядка или изменения объемов инвестиций. Коллективно

используемые инфраструктуры обеспечивают поддержку, которая практически всегда превышает возможности единичной компании. Это находит подтверждение в деятельности кластеров, обеспечивающих транспортно-перегрузочные услуги (Гонконг и Сингапур), химических кластеров США на побережье Мексиканского залива, пищевых и цветочных кластеров в Нидерландах. На коллективно используемую инфраструктуру наиболее широко ориентировано большинство мировых туристических кластеров.

Как правило, все промышленно-развитые страны, активно использующие в своей экономике кластерную модель производства, ориентированы и, более того, активно проводят энергичную политику по увеличению инвестиций в инфраструктуру с целью повышения благосостояния страны. Наиболее активными в этом отношении за последнее десятилетие были Япония, Южная Корея, Сингапур, а также страны Северной Европы. Им пока значительно уступают Великобритания и Италия (в процентном отношении) по размерам инвестиций в инфраструктуру. В тех отраслях промышленности Италии, где имеются конкурентные преимущества, кластеры, промышленные ассоциации, власти соответствующих провинций в последнее время стали активнее кооперироваться с целью улучшения или создания собственной специализированной инфраструктуры, особенно в тех регионах, где национальное правительство не уделяло ранее должного внимания развитию инфраструктуры.

В новом тысячелетии инфраструктура представляет собой нечто значительно большее, чем просто телефонную связь и дороги. Инфраструктура региона в новых условиях оказывает всевозрастающее существенное влияние на эффективность и устойчивость функционирования компаний и организаций. Инфраструктуру региона составляет:

- ◆ рыночная инфраструктура;
- ◆ транспорт и связь;
- ◆ торговля;
- ◆ строительство;
- ◆ промышленность;
- ◆ общественное питание;
- ◆ бытовое обслуживание;
- ◆ сельскохозяйственное производство;
- ◆ наука и образование;
- ◆ здравоохранение;
- ◆ культура.

Уровень развития перечисленных направлений инфраструктуры региона оказывает влияние на устойчивость работы находящихся в регионе структур, формируя необходимые социально- и морально-психологические факторы. От качества инфраструктуры региона зависит эффективность функционирования всей региональной системы в целом. Благодаря целенаправленной работе по развитию культурных и рекреационных возможностей своих регионов некоторые земли ФРГ (Баден-Вюртемберг, Северный Рейн-Вестфалия и Бавария) сумели посредством целенаправленной инфраструктурной политики привлечь на постоянное место жительства и для работы много талантливых специалистов. Можно утверждать, что при совершенствовании инфраструктуры регионов эффективность глобальной экономической системы будет неизмеримо возрастать.

Хотя в Украине за последние годы был осуществлен ряд мероприятий по институционализации системы поддержки предпринимательства, тем не менее состояние экономики страны требует перехода к целостному комплексу мер, направленных на его действенную поддержку на национальном и региональном уровнях, с формированием необходимых элементов инфраструктуры этой системы. К настоящему времени в Украине уже сформировалась определенная структура поддержки предпринимательства на национальном уровне, в которую входят:

- ◆ Государственный Комитет Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства (Госпредпринимательство);
- ◆ Украинский Союз промышленников и предпринимателей (УСПП);
- ◆ Украинский Фонд поддержки предпринимательства (УФПП);
- ◆ Союз предпринимателей малых, средних и приватизированных предприятий Украины;
- ◆ Союз арендаторов и предпринимателей Украины и др.

В то же время на региональном уровне формирование элементов инфраструктуры развития предпринимательства проходит очень неравномерно, несмотря на то что местные администрации пытаются, при дефиците финансовых средств, оказать посильную поддержку предпринимательству. Это содействие может выражаться не только в поощрении создания и функционирования общественных объединений предпринимателей, но и в предоставлении определенных материальных благ, в том числе в выделении рабочих помещений, земельных участков, местного сырья и других ресурсов, создании учебных центров и пр.

Эта работа в регионах пока носит хаотический, бессистемный характер и в значительной степени зависит от инициативы и заинтересованности муниципального руководства. Назрела необходимость создания муниципальных центров содействия развитию предпринимательства, выполняющих свои функции на коммерческой основе. В подобных центрах желательно наладить функционирование служб, ориентированных на определенные виды работ, а именно: на предоставление юридической помощи (хозяйственное и трудовое право, защита предпринимателей в правоохранительных органах); обучение и повышение квалификации предпринимателей (стажировка, учебно-методические материалы); оказание маркетингово-коммерческих услуг (исследование рынков, подбор партнеров, организация ярмарок и выставок); организацию производственно-технической помощи (инжиниринговые и лизинговые услуги); обеспечение финансово-кредитной поддержки.

Деятельность такого муниципального центра может включать в себя и другие виды услуг, целесообразность предоставления которых на прибыльной основе должна определяться потребностями региона. Главная цель такого центра состоит в объединении вокруг себя предпринятых, деловых людей и имеющегося интеллектуального потенциала для практического содействия процессу местного развития предпринимательства. Этот центр, как и созданная в г. Хмельницком общественная организация “Поділля Перший” (PP NGO), не ограничивает себя только рамками поддержки и оказания услуг малому предпринимательству, но, предположительно, должен сформировать вокруг себя своеобразную сеть фирм неформально, а, при возможности, и формально связанных между собой по горизонтали, то есть кластеров. Такие сети фирм, совместно с муниципальными центрами или NGO, должны составлять инфраструктуру малого и среднего бизнеса, реализуя основные рыночные функции.

Эти центры должны осуществлять поиск наиболее эффективных форм сотрудничества малых и средних предприятий, подготовку местных инвестиционных проектов, формирование горизонтальных связей между технологически родственными предприятиями региона на основе товарного обмена. В инфраструктуре системы развития предпринимательства в регионе эффективной формой поддержки деловой активности являются также технопарки и бизнес-инкубаторы, в недрах которых, как правило, и зарождаются, будущие кластеры.

Таким образом, региональная политика в области развития МСП должна заключаться в содействии и стимулировании деловой активности, способствующих развитию предпринимательства на основе всестороннего учета местных особенностей, а также комплектности, сбалансированности и долговременного характера ее реализации.

В контексте быстрых глобальных экономических и организационных преобразований все большую роль начинает играть урбанизация. В основном, интеллектуальный, экономический и трудовой капитал сконцентрирован в городах. Большинство новых идей, как правило, рождается в городах. Многие города занимаются разработкой новых стратегий экономического развития и поиском новых экономических ниш. В настоящее время города являются одним из существенных источников роста экономической конкурентоспособности как на национальном, так и на глобальном уровнях.

Глобализация стала причиной формирования еще одного уникального феномена, который можно охарактеризовать термином “город-предприниматель”. Таким городам удастся мобилизовать местные социальные, политические и экономические ресурсы в единый комплекс. Это особая категория городов, способных проявлять активность, опережающую события, а также стремящихся разрабатывать четкую стратегию экономического развития и обеспечивать ей долговременную поддержку. Практически города-предприниматели в экономическом плане более всего напоминают кластер кластеров. Появление таких городов на этапе глобализации обусловлено рядом факторов. Прежде всего, в новом тысячелетии воздействие на местный уровень структурных сдвигов мировой экономики стало настолько мощным, что региональные лидеры пришли к необходимости разрабатывать собственные стратегии экономического подъема городов, а не оставаться в ожидании возможных и нередко ошибочных решений, которые будут приняты на национальном уровне. Усилившаяся на этом этапе политическая и административная децентрализация, происходящая во многих государствах, принесла городам дополнительные обязанности, и, зачастую, не обеспеченные ресурсами. Однако она же и предоставила властям городов невиданные ранее возможности, что, естественно, способствовало активизации их деятельности. На появление и развитие городов-предпринимателей также оказал существенное воздействие усилившийся рост экономической конкуренции между городами в связи с усилением деятельности региональных объединений, таких как ЕС, НАФТА, МЕР-

КОСУР. Появилась необходимость разработки новых стратегий, которые позволили бы городам более эффективно конкурировать на быстро формирующихся региональных рынках.

Главной целью городов-предпринимателей или центров кластеризации, безусловно, является усиление их экономической конкурентоспособности. Для достижения этой цели города-кластеры стремятся соответствовать таким характеристикам:

- ◆ **экономическая диверсификация производственного сектора и сектора услуг**, прежде всего, в отраслях, характеризующихся высокой добавленной стоимостью, а также расширение номенклатуры товаров, предназначенных для экспорта или импортозамещения;
- ◆ **правильно организованные институциональные сети (кластеры)**. Конкурентоспособные города нуждаются в развитии разнообразных связей между частными фирмами, научными учебными заведениями и правительством для более эффективного использования знаний и интеллектуальных способностей образованных людей;
- ◆ **наличие квалифицированной рабочей силы**. Наибольших успехов в этом добиваются те города, в которых сконцентрированы люди, способные работать в отраслях и сферах, требующих самой высокой квалификации и умения использовать современные информационные технологии, то есть там, где конкуренция будет возрастать и в будущем;
- ◆ **правильно организованная среда обитания**. Города-предприниматели должны быть приспособлены не только для деловой активности, но и для жизни в них. Таким городам нужны определенные экономические, социальные, культурные и экономические условия для привлечения и удержания в них потенциально мобильной рабочей силы. Социальная сплоченность и экономическая конкуренция — это взаимодополняющие, а не взаимоисключающие сущности городов-кластеров;
- ◆ **организационные возможности для мобилизации и объединения государственных, частных и местных ресурсов** для долговременного сотрудничества по совместной выработке стратегии социально-экономического развития;
- ◆ **качественная организация коммуникаций**. В это понятие включены физические коммуникации — дороги, аэропорты, желез-

нодорожные узлы, водный транспорт, электросвязь. К тому же, коммуникации отображают уровень культуры производства, уровень культуры общества в целом. Города-предприниматели обязаны развивать свои международные связи, определять ключевые направления выхода на региональные и глобальные рынки.

Успешно развивающиеся города-предприниматели, все более включающиеся в международные сетевые организации, постепенно перерастают в центры принятия решений. Главная задача таких городов — формирование стратегии оптимизации взаимоотношений между региональными экономическими интересами и интересами, отражающими глобальный характер мировой экономики. Начало третьего тысячелетия стало периодом развития городов-предпринимателей.

2.5.7. Низкая стоимость транзакций

Непременным условием трансформации экономики являются нововведения. Это порождает потребность в финансировании, необходимом как для технологического обновления, так и для реорганизации бизнес-процессов компаний. Новая техника позволяет не просто преобразовывать деловую практику, а открывает возможность усовершенствовать процесс создания и реализации товаров и услуг, структуру и цели предприятия, динамику конкуренции, то есть, по существу, меняет природу предприятия. Ради этого каждая компания изыскивает любые финансовые и организационные возможности для повышения своей конкурентоспособности. В конце двадцатого века большинство предприятий своей главной задачей считали сокращение затрат и снижение себестоимости продукции. Так возникли методики “разукрупнения”, “оптимизации”, “реформирования” и “преобразования” компаний, хотя под всем этим понималось одно — снижение себестоимости за счет сокращения штатов. Однако с развитием глобализации и формированием нового общества знаний компаниям приходится сосредотачиваться не только на снижении затрат за счет сокращения числа работающих, но и на необходимости роста производства и увеличение прибыли. Для многих компаний снижение себестоимости и стоимости транзакций и сейчас остается главным средством достижения успеха в конкурентной борьбе. Однако в условиях обостряющейся конкуренции и особенно в отраслях, наиболее чувствительных к затратам (например, розничная торговля), фирмам приходится отходить от прежних

стереогинов (например, строить новые магазины) и переключаться на новые формы работы, организовывать электронную торговлю, использовать самые современные методы маркетинга и реализации товаров. Если же в таких случаях не идти на затраты, которых требует ситуация на рынке, то фирмы в погоне за снижением себестоимости могут потерять объемы реализации, прибыли, достигнутую конкурентоспособность и, в итоге, сократят свою долю на рынке или окончательно потеряют живучесть. Добиваться низкой себестоимости и высокой конкурентоспособности на рынке возможно, хотя и крайне сложно. Фирмы могут улучшать технологические процессы или производственные методы путем одновременного снижения себестоимости и увеличения разнообразия конкурентоспособной продукции. Примером этому может служить деятельность японских судостроительных компаний, сумевших на базе внедрения стратегии дифференциации производства предложить рынку широкую номенклатуру различных типов судов высокого качества по умеренным ценам. В свою очередь, корейские верфи, осуществляя стратегию снижения себестоимости, также предлагают рынку разнообразные типы судов удовлетворительного качества и по ценам ниже, чем у японских производителей. На мировом рынке есть и другие серьезные верфи-конкуренты (к примеру, скандинавские, китайские и др.), однако у них или слишком высокие цены, или качество судов значительно уступает японским и корейским.

Кластерные структуры позволяют достичь значительных результатов в снижении стоимости транзакций при производстве различных видов продукции, благодаря тому, что входящие в кластер фирмы и их поставщики функционируют рядом и частота их взаимных контактов достаточно высока. В связи с этим, расходы как на переговорный процесс, так и на выполнение контрактных обязательств могут быть значительно уменьшены. Этот эффект еще более усиливается за счет близких дружественных отношений, доверия и других социальных связей, воздействующих на предпринимателей, принадлежащих к смежным социальным группам, входящим в кластер.

Работа и жизнь в итальянском кластере скреплены многообразными, не только коллегиально-корпоративными, но зачастую и родственными, соседскими и дружескими связями, что значительно сокращает формальности при оформлении договоренностей. Моральные санкции для нарушителя здесь более суровы и неотвратимы, чем самые строгие

решения суда. С провинившимся никто больше не будет иметь дело. Распространенность неформальных отношений, доверия служит той “смазкой”, которая облегчает и ускоряет все процессы преобразований, идущие на пользу кластерам в целом. Практика показывает, что фирмы начинают активно тяготеть к кластерам, поскольку деловая атмосфера общности интересов создает возможность для сотрудничества, повышающего их эффективность. Например, сетевые структуры, функционирующие внутри кластеров, облегчают налаживание кооперирования компаний по самым разнообразным направлениям, таким как финансирование, технологическое развитие, обучение персонала, разработка новых изделий, маркетинг, экспорт и распределение продукции.

Уместно проанализировать этот процесс как одну из уникальных, появившихся в последние годы возможностей сокращения стоимости транзакций, для более эффективного развития МСП. Возможность совершать перелеты в несколько раз дешевле, чем с помощью традиционных авиакомпаний, позволила МСП активнее включиться в международные торговые операции, проникнуть в регионы, ранее для них практически недоступные из-за больших транспортных издержек. Примером таких авиакомпаний могут служить Easyjet, Go, Ryanair, Buzz (UK), Southwest AirLines of Texas (USA) и др. Как отмечает профессор Дж. Швитерманн (J. Schwietermann) из Университета Де-Поля (Чикаго): “Когда самолеты со сниженной стоимостью перевозок вышли на популярные авиационные маршруты в США, количество авиапассажиров удвоилось. Новые авиалинии гальванизировали экономику и стимулировали рост числа рабочих мест”. По мнению профессора Швитерманна, резкий подъем ряда городов-предпринимателей в США, таких как Феникс, а также Цинциннати и Питсбург, оказался возможным благодаря быстрому расширению в 90-е годы таких экономических авиалиний, как America West, Delta Air Lines и US Airways.

Одна из наиболее успешных недорогих авиаперевозчиков — компания Southwest Airlines of Texas, она хорошо известна благодаря своей экономической эффективности, пунктуальности, квалифицированному персоналу и самое главное — невысоким тарифам. Средняя стоимость перелета в одну сторону на расстояние порядка 1000 км около 85 дол. Один из директоров компании Southwest Эд Стюарт отмечает: “Представители некоторых видов бизнеса ... заявляют, что они не пойдут осваивать рынки на новых территориях до тех пор, пока туда не будут летать Southwest”. Как только Southwest открывает новый марш-

рут в новый город, стоимость полета туда падает на 50—70%, что позволяет многим компаниям развернуть в этих местах свои операции. Сегодня к Southwest обратились с просьбой открыть новые маршруты 113 городов США. По информации компании, она в состоянии открыть в течение года только 1 или 2 новых маршрута. Конечно, для пассажиров этих экономичных авиалиний есть небольшое неудобство, связанное с тем, что на борту самолета в полете не предусматривается предоставление пищи, вина, газет, однако это не смущает частых пользователей авиационных услуг, получающих все перечисленное в пункте назначения более высокого качества и по умеренной цене.

2.5.8. Высококачественный доступ к информации

Информационное обслуживание системы обеспечения конкурентоспособности представляет собой одну из важнейших функций современного производства. Качество информации определяет обоснованность принимаемых решений и эффективность функционирования производства. Информация, необходимая для принятия эффективных решений, должна быть своевременной, достоверной, достаточной, надежной, комплексной, адресной, корректной, актуальной (с определенной вероятностью и степенью риска). Значимость этих параметров постоянно возрастает. Количество и качество, имеющейся в государстве информации непосредственно влияет на конкурентоспособность страны. Информация выступает как бы в роли адреналина, повышающего обмен веществ в организмах компаний и кластеров, пробуждает их от дремоты и настраивает на активную конкурентную борьбу на рынке. Она является неотъемлемой частью процесса повышения конкурентных преимуществ в традиционных отраслях промышленности и стержнем успешной конкурентной борьбы для “новой” экономики. Главное событие конца XX столетия и начала нового тысячелетия в отношении коммерциализации технического прогресса — это бурное расширение сектора информационных технологий (ИТ). Именно ИТ определили в 90-е годы высокие темпы экономического роста и производительности в США, опередивших Японию и ЕС по их проникновению во все сектора экономики и добившихся максимального позитивного воздействия ИТ на национальную конкурентоспособность и снижение издержек. Результатом этого процесса явилось разделение всей глобальной экономики на “новую” (high-tech, internet) и “старую” (традиционные производства и

услуги). Успех “новой” экономики в эпоху глобализации зависит от того, насколько компании и работающий персонал умеют адаптироваться к возможностям ИТ. В докладе ОЭСР, представленном в январе 2001 г. на проходившем в Париже Первом Мировом Форуме по кластерам, утверждается: “Работа должна быть реорганизована таким образом, чтобы информация и телекоммуникационные технологии использовались эффективно. Под организационными изменениями понимается внедрение новой рабочей практики, а именно: коллективная работа в группах, гибкая структура управления, чередование работ, ассоциирующихся с устойчивым ростом производительности труда. Интересно, что высокая производительность достигается фирмами, сочетающими внедрение новых технологий со значительными организационными изменениями в своей деятельности, поскольку только одно само по себе использование новых технологий не приносит ощутимой экономической выгоды”²¹.

Высказанные в докладе соображения акцентируют внимание на воздействии ИТ на рынки труда. Все государства нуждаются в обстоятельной государственной политике, направленной на облегчение последствий от внедрения организационных структурных реформ, необходимых для гарантированного роста и минимизации издержек на корпоративные реформы. В настоящее время такая модернизация с разной интенсивностью проводится в большинстве промышленно развитых стран, хотя довольно неравномерно и несинхронно. По мнению ОЭСР, каждая страна должна обеспечить комплексный подход к проведению модернизации на базе ИТ, причем особое внимание должно быть уделено подготовке специалистов для новой экономики. Из диаграммы 2.11 видно, что за период с 1992 г. по 1999 г. число служащих в фирмах “новой” экономики — *knowledge workers* — в западных промышленно развитых странах выросло на 5,5 млн человек, что составляло около 30% от общего роста числа трудоустроенных в этих странах. Эта динамика объясняется не только спросом на данную категорию работников, но и, соответственно, более высокой заработной платой и другими стимулами и льготами, которые получают работающие в секторе знаний. “Новая экономика” строится на максимальном использовании информационных и коммуникационных технологий. Например, в США 58% неруководящего персонала в компаниях, перешедших на новую методику организации работ (особенно работающие в группах), постоянно используют компьютеры, в отличие от компаний, еще не внедривших у себя новую методику (там менее 40% оснащены компьютерами)²².

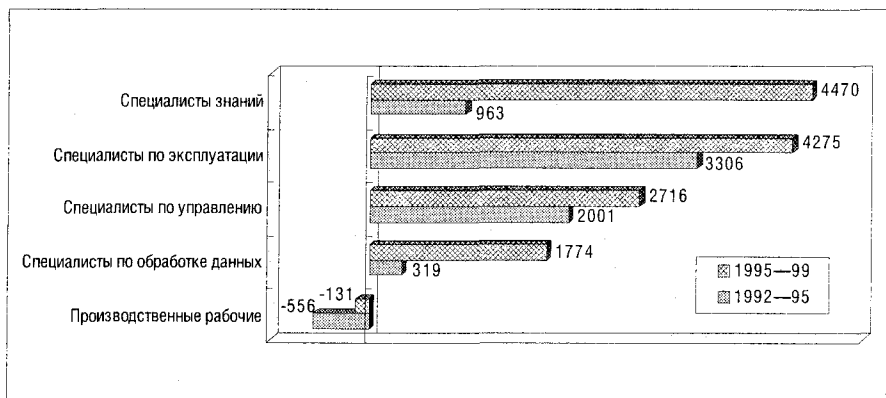


Рис. 2.11. Рост занятости в секторах “новой” экономики США и странах-членах ЕС в 1992—1999 гг. (изменения в тыс. человек)

Источники: Survey for EU; BLS, Current Population Survey for US 2000

Как утверждает в докладе ОЭСР, доля компаний, внедривших в свою деятельность новую методику организации работ на основе ИТ в 90-е годы, особенно активно увеличивалась в Австралии, Франции, США и Великобритании.

В таблице 2.5 сравниваются компании “старой” (в данном случае приведен пример крупнейшего в мире автомобильного кластера в Детройте) и “новой” экономик (представители кластеров в Силиконовой Долине).

Из таблицы следует, что три автогиганта США, представители традиционной “старой экономики”, производящие половину объема мирового выпуска автомобилей и предоставившие около полутора миллионов

Таблица 2.5. Сравнение показателей компаний США, представляющих “старую” и “новую” экономику, 1999 г.

“Старая” экономика			“Новая” экономика		
Компания	Рыночная капитализация (млрд дол.)	Численность занятых (тыс. человек)	Компания	Рыночная капитализация (млрд дол.)	Численность занятых (тыс. человек)
Дженерал Моторс	52,7	594,0	Yahoo!	92,9	0,803
Форд	62,5	345,2	Америка-он-Лайн	141,0	12,1
Даймлер-Крайслер	76,9	441,5	Циско	368,0	21,0
Всего	192,1	1380,7	Всего	601,9	33,9

Источник: По данным WWW.Yahoo!.com, январь 2000 г.

рабочих мест, значительно уступают по размерам рыночной капитализации трем молодым интернет-компаниям из Сан-Диего, имеющим лишь скромные офисы, компьютеры и в несколько десятков раз меньше работающих. События конца 2000 г. и всего 2001 г. показали, что рыночная стоимость акций многих компаний “новой” экономики крайне завышена, однако даже после нескольких периодов обвального падения курсов акций этих компаний им удавалось находить резервы и восстанавливать доверие инвесторов к своим новым перспективным проектам, обещающим дальнейшее бурное развитие “новой экономики”. Доказательством этому может служить предполагаемый весомый вклад “новой экономики” в повышение эффективности компаний и производств “старой экономики”.

Это направление наглядно продемонстрировала мировая выставка автомобилей (Mondial de L'Automobile), состоявшаяся в Париже в конце 2000 г. Впервые организаторы главной выставки года выделили один огромный павильон только под информационные технологии, интернет и мобильную связь в автоиндустрии.

В павильоне были представлены автомобили, выпущенные гигантами из области электроники, в том числе “Spirit 2000”, созданный Siemens, а также модели авто, выпущенные IBM, Microsoft, Dassault Systems и Nokia. Эти законодатели мод в области ИТ и телекоммуникаций, объединившись с традиционными производителями автомобилей, стремятся трансформировать привычные для рынка транспортные средства в мобильные порталы. Подобную технологию разрабатывает PSA Peugeot Citroën совместно с французской телекоммуникационной компанией Vivendi. Такие же шаги предпринимает Ford, создав совместную компанию с Qualcomm (USA). В начале 2001 г. PSA и Ford объявили об объединении усилий ради создания стандарта телематики (так называют теперь современное электронное оснащение для автомобилей) для новой автоиндустрии. При этом президент PSA Жан-Мартин Фольц заявил: “Мы осознаем, что телематика будет играть ведущую роль в будущей автоиндустрии, и мы призываем другие компании объединить с нами усилия для определения общих стандартов”²³.

Системы телематики включают в себя комбинированное беспроводное управление голосом и систему передачи данных. Современные навигационные системы облегчают водителю с помощью многоинформационной электронной карты на экране достичь заданного пункта назначения. По мнению консалтинговой компа-

нии Frost & Sullivan, телематика позволит не только решать интеллектуальную задачу выбора оптимального маршрута по электронной карте с использованием системы глобального спутникового позиционирования, но и попутно разрешать проблемы дорожных пробок, графиков движения автотранспорта и, что особенно существенно, — снижения выброса в атмосферу выхлопных газов. Телематика позволяет водителю с помощью активации голосом войти в интернет, электронную почту и базу данных реального времени, а также получить необходимую информацию об окружающем графике, последние новости, сводку погоды и последние котировки на бирже. Телематика также обеспечивает более высокую безопасность для водителя и пассажиров, а при аварии или происшествии на дороге автоматически вызывает через центр связи станцию технической помощи при разворачивании защитной воздушной подушки. Кстати, и диагностика любой технической погрешности в автомобиле также производится через компьютерную систему службы технического обслуживания и диагностики.

Большой энтузиаст внедрения телематики в автоиндустрии, исполнительный директор Ford Дж. Нассер (J. Nasser), представляя самое последнее детище компании — автомобиль “24,7”, заявил: “Это, отнюдь, не противостояние “новой” и “старой” экономик. Такая продукция лишь символизирует сдвиги в конкурентном преимуществе из сферы осязаемых технологических новинок в сферу неуловимых интеллектуальных достижений”²⁴.

Потенциал телематики для автоиндустрии весьма значителен, что видно из диаграммы 2.12.

Из диаграммы следует, что годовые доходы от продажи телематики в 2005 г. составят 7,2 млрд дол. и что подобные системы будут установлены на более чем 10 млн автомобилей.

Таким образом, прогресс в “старой” традиционной автоиндустрии за счет сотрудничества с “новой” очевиден. Если еще 10 лет назад воздушное кондиционирование и защитные воздушные мешки рассматривались как слишком дорогие добавки к оборудованию, лишь поднимающие цену на готовое изделие, то теперь они стали стандартным оснащением, которое имеет вполне умеренную цену и считается необходимым. Ожидается, что оборудование телематики уже в ближайшее время станет таким же необходимым и даже обязательным для большинства автотранспортных средств. Таким образом, “новая” экономи-

	Годовой доход, млрд дол.	Количество отгрузок, млн ед.
1996	0,1	0,1
1997	0,4	0,3
1998	1,5	1,1
1999	3,1	2,8
2000	4,6	4
2001	6,1	6
2002*	6,5	6,8
2003*	6,6	8
2004*	6,75	9
2005*	7,2	10,4

Общемировой прогноз рынка автомобильной телематики

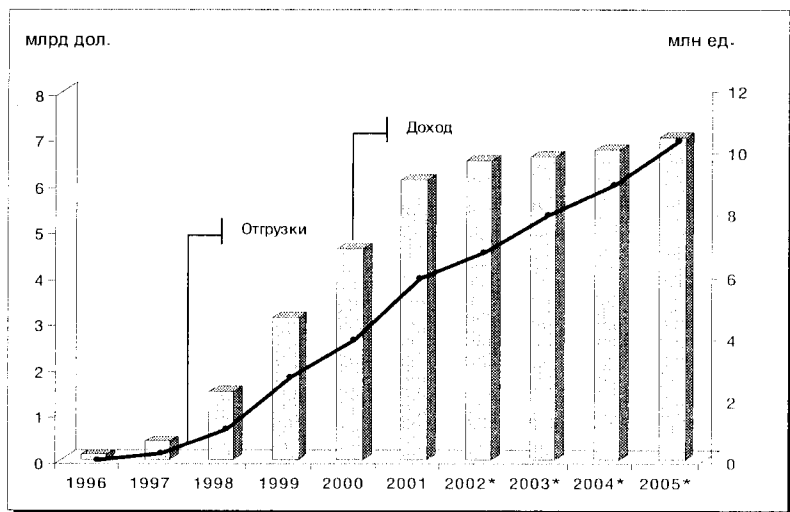


Рис. 2.12. Динамика рынка автомобильной телематики (1996—2005 гг.)

Источник: Frost & Sullivan

ка приближает движение всей экономики к развитию по классическим моделям совершенной конкуренции (охватывая практически весь спектр транспортного машиностроения — от колесных аппаратов до аэрокосмических летательных аппаратов). 90-е годы прошлого столетия показали, что более половины прироста производительности труда обуславливается вкладом информационных технологий. Наиболее эффективно это осуществляется через кластерные структуры. Кластеры становятся инструментом преодоления замкнутости на внутренних проблемах, негибкости, застоя и сговоров между соперниками, стремящимися забло-

кировать положительное воздействие конкуренции. Создание кластеров содействует росту обмена информацией, стимулирует появление инноваций и новых подходов, генерирует возникновение новых производителей и потребителей и таким образом поддерживает и усиливает национальную конкурентоспособность, не позволяя уступать позиций тем странам, которые также проявляют повышенную склонность к обновлению.

В рамках кластеров, в структурах, принимающих в них участие, накапливается большой объем технологий, широких знаний по рынкам, маркетингу, а также других специализированных видов информации. Доступ к этой информации легче всего, и с меньшими затратами, можно организовать для фирм внутри кластера. Это, естественно, дает им возможность выйти на более высокий уровень производительности труда. Свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам кластеров ведут к освоению новых путей достижения успеха в конкурентной борьбе и порождают уникальные возможности, которые немислимы для отдельно работающих компаний.

Примечания

- ¹ Czamanski S. Study of Spatial Industrial Complexes, Halifax, Nova Scotia: Institute of Public Affairs, 1976.
- ² Maillat D. The Innovation Process and the Role of the Milieu in Regions Reconsidered: Economic Networks, Innovation and Local Development, London: Mansell, 1991.
- ³ J. Y. Vasserot and Maillat D. Economic and Territorial Conditions for Indigenous Revival in Europe's Industrial Regions in High Technology Industry and Innovative Environments, Andover: Routledge, 1988.
- ⁴ Michael E. Porter. The Competitive Advantage of Nations, Macmillan Press Ltd, London, 1990.
- ⁵ M. Best. New Competition: Institutions of Industrial Restructuring, Cambridge, 1990.
- ⁶ Francois Perroux. Economic Space: Theory and Applications, Quaterly Journal of Economics, 1950.
- ⁷ Darwent D. Growth Poles and Growth Centres in Regional Planning: a Review, Environment and Planning, 1969.
- ⁸ Higgins B. From Growth Poles to Systems of Interactions in Space. Growth and Change, N 14, 1983.
- ⁹ Weber. A Theory of the Location of Industries, Chicago: University of Chicago Press, 1929.
- ¹⁰ A. Marshall. Principles of Economics: An Introductory Volume. 9th Edition (1st Edition 1890) London: Macmillan, 1961.
- ¹¹ Hoover. E. M. Location Theory and the Shoe and Leather Industries, Cambridge, MA; Harvard University Press, 1937.

- ¹² Bccattini G. and Sengenberger W. *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Geneva, International Institute for Labour Studies, 1990.
- ¹³ De Bresson. *Les Poles Technologiques du Development: Vers un Concept Operationnel*, Revue Tiers, Mondes, 1989.
- ¹⁴ A. Spielkamp, K. Vopel. *Mapping Innovative Clusters in National Innovation Systems, 1999, Imperatives for Innovation: The Second National Innovation Summit 2001*, Council on Competitiveness, Washington, DC, 2001.
- ¹⁵ Rouvinen P. *Finnish Cluster Studies and New Industrial Policy Making, 1999.*, M. E. Porter, *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U. S., Competitiveness*, Council on Competitiveness, Washington, DC, 2001.
- ¹⁶ FT, Barry Riley. *Cluster Analysis Puts Europe in its Place*, 7 February 2001.
- ¹⁷ Mäkinen M. *Suomen viennin rakennemuutos ja klustereiden vientimenestys 1900-Luvulla, ETLA keskusteluouheita! N 643, 1998, Winning the skills Race*, Council on Competitiveness, Washington DC, May 1998.
- ¹⁸ FT, Richard Donkin. *A Fresh Dawn for the Talent Market*, 4 May 2001.
- ¹⁹ FT, Tom Lester. *Microsoft and Accenture: Jambo Learn to Dance*, 26 January 2001, *going global: The New Shape of American Innovation*, Council on Competitiveness, Washington, DC, September 1999.
- ²⁰ CT, *State of Connecticut, Industry Cluster Progress Report, February 2001, US. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerabilities and Long-Term Priorities*, Washington, DC, 2001.
- ²¹ *World Congress on Local Clusters. Local Networks of Enterprises in the World Economy, 23 January 2001.*
- ²² FT, FT-IT Review, S. Phillips, *Gold-diggers are here to Stay*, 3 Oct 2001.
- ²³ FT, Tim Burt, *Alliances in the Scrabble for Smarter Cars*, 3 Oct. 2000.
- ²⁴ FT, Tim Burt, *Alliances*, там же.

*Мы ищем не просто истину,
нам нужна истина, несущая свет,
нужны теории, которые позволяют решать
значительные проблемы. Наконец,
нам нужны по возможности глубокие теории*

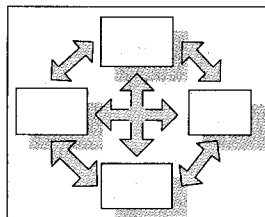
Карл Р. ПОППЕР (1972)

РАЗДЕЛ II

Развитие регионов на основе кластерной модели

**Глава 3. Проблемы и перспективы
развития кластеризации
в регионах**

**Глава 4. Социально-экономические
функции государства
и региональная политика**



Проблемы и перспективы развития кластеризации в регионах

3.1. Возникновение новых производственных структур

В течение двух последних десятилетий XX века ростки межфирменной кооперации превратились в значительный и во многом определяющий механизм делового взаимодействия, получения доступа на рынки и к технологиям почти во всех уголках земного шара. Особенно в областях высоких и средних технологий частный сектор стал намного чаще практиковать различного рода кооперационные соглашения: совместные предприятия; совместные соглашения по развитию исследований, разработок (R&D) и технологическому обмену; совместное производство; а также отношения, построенные на прямых неосновных инвестициях и поставке компонентов, способные поддержать и развить основные стратегические направления.

Такие соглашения, получившие название партнерств или альянсов, не достигают уровня полных слияний, но они способны формировать уровень межфирменных отношений намного глубже и прочнее, чем при разовых краткосрочных рыночных транзакциях. В рамках этих образований возникают взаимозависимость между двумя или более независимыми сторонами и разделение ответственности при принятии решений. Если инновации, а также исследования и разработки (R&D) являются главной целью партнерства, то научно-

исследовательские институты и университеты выступают в качестве полноправных участников.

Быстрое увеличение числа межфирменных партнерств породило у фирм (как развитых, так и развивающихся стран) надежды на новые возможности в будущем получить благодаря этим образованиям и этому механизму более легкий и быстрый доступ на рынки, а также к современным технологиям и основным источникам знаний. Имеющиеся данные, однако, свидетельствуют о том, что, хотя развивающиеся страны и увеличили значительно число альянсов и партнерств, все же подавляющее количество таких образований сконцентрировано в промышленно развитых странах.

Также очевидно, что лишь небольшая группа развивающихся стран и стран с переходной экономикой получили непропорционально малую выгоду по отношению к другим странам. Наиболее эффективно воспользовались такими формами сотрудничества прежде всего несколько новых индустриализирующихся государств (NICs) и стран с переходной экономикой, обладающих значительным потенциалом и крупными национальными рынками. Надежды развивающихся стран в ближайшее время прийти к конвергенции с помощью партнерств и альянсов пока не материализовались.

Имеющиеся данные по партнерствам и альянсам на сегодня являются больше индикативными и к их анализу надо подходить достаточно осторожно, поскольку предоставленные данные часто носят необъективный характер, а природа созданных партнерств постоянно претерпевает драматические изменения. Большинство партнерств в последние два десятилетия базировалось на контрактной основе, а не на выпуске ценных бумаг, поскольку основным стимулом являлось достижение стратегической гибкости в секторе высоких технологий. Специалисты утверждают, что контрактная основа партнерских соглашений более предпочтительна для компаний развивающихся стран, поскольку она влечет за собой меньше обязательств и не требует высокой степени взаимозависимости в кооперационных связях неформального вида. Как следует из данных ЮНКТАД, опубликованных в июне 2001 г.¹ в материалах 5-й сессии Комиссии по науке и технологиям в целях развития, имеется достаточно большое количество различных форм партнерства в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, благодаря которым удалось значительно поднять технологические возможности и деловую конкурентоспо-

способность путем экстенсивного трансграничного партнерства и образования сетевых структур.

Справедливости ради следует отметить, что аналитики чересчур усердствуют в экстраполивании исторического опыта развитых стран в области создания различных форм партнерства и альянсов на современные экономические реалии развивающихся стран. Как правило, ими делается слишком большой акцент на формальные виды партнерств, включающих детальную контрактацию между участниками, основанную на четко сформулированном долевым инвестировании. Сравнительно ограниченное внимание уделяется различным видам неформальных партнерств как между организациями, так и между частными лицами. Имеются убедительные данные, которые свидетельствуют о том, что количество неформальных партнерств составляет львиную долю партнерской активности в промышленности, при широком вовлечении в нее МСП, расположенных в соответствующих географических зонах. Формальные и неформальные партнерства следует рассматривать как continuum, то есть сплошную неразрывную материальную среду, в которой формальная межфирменная кооперация, создание кластерных структур и сетей воспринимаются как альтернатива и часто — как дополнительный способ производства. Замечено, что требования формального партнерства, включая формирование стратегии и значительные партнерские вклады в материальные и/или нематериальные ресурсы, поднимают слишком высоко планку возможного участия в них многих фирм (прежде всего МСП) в большинстве развивающихся стран. Поэтому для таких компаний приходится использовать широкий спектр других форм кооперативного взаимодействия. Для них более реальным является использование неформального партнерства, устанавливаемого через разного рода объединения, сетевые структуры и кластеры, что открывает многим фирмам в развивающихся странах реальный путь подъема их технологического уровня, усиления экономической мощи и конкурентоспособности, а также обеспечивает постепенную подготовку их участия в более формальных партнерствах.

В анализе, представленном “World investment report 2000”, широко демонстрируются преимущества связей между крупными и небольшими фирмами, а также другие программы партнерств между предприятиями государственного и частного секторов, основанные на кластеризации и создании сетевых структур².

3.2. Исторический контекст развития кластерных стратегий

Кластерная концепция основывается на слиянии теории экономического развития и практики межфирменной кооперации (сетевые структуры), агломерации (внешнеэкономической активности), социального капитала (солидарного поведения), передачи технологий и их распространения (передачи знаний). Каждое из этих направлений по своему способствует повышению коллективной эффективности экономики региона. Здесь мы видим своего рода комбинацию внешнеэкономических воздействий и совместных усилий, которые, по мнению аналитиков, обуславливают высокую рентабельность фирм, включившихся в региональную кластеризацию. Кластерная модель региональной экономики, теоретически обоснованная Альфредом Маршаллом столетие тому назад в работе “Principles of Economics”³, затем была уточнена и адаптирована к современным условиям Майклом Портером в книге “The Competitive Advantage of Nations”, где двенадцать лет назад была представлена теперь широкоизвестная “модель алмаза”⁴.

В настоящее время огромное количество компаний и организаций во всех уголках земного шара участвуют в создании кластерных структур, инициируя развитие межфирменного сотрудничества. Катализатором кластерной стратегии выступила Северная Италия. Начальным прообразом кластерной модели стали “индустриальные округа”, возникшие первоначально в регионе Эмилия-Романья и там получившие это название, впоследствии ставшее широкоизвестным как в Италии, так и во всем мире. Специфический опыт эффективности индустриальных округов Италии вскоре был замечен как деловыми кругами США, так и севера Германии. Эти необыкновенно гибкие, небольшие и специализированные фирменные структуры (в сравнении с масштабами гигантов ТНК) обратили на себя внимание уникальной способностью добиваться успеха на мировых рынках. Система работы индустриальных округов была детально описана экономистами Пиоре и Сабекком в работе “Second Industrial Divide” (1984)⁵, однако успешная практика индустриальных округов Северной Италии была интерпретирована разными промышленно развитыми странами по-своему. В частности, в США кластерная модель объединения компаний была первоначально использована для интенсификации межфирменного сотрудничества и развития специализированных услуг, обеспечивае-

мых правительством и торговыми ассоциациями с целью предоставления возможности малым компаниям добиваться эффекта масштаба в производстве. Итальянская сетевая структура, состоящая из малых фирм, постепенно вызвала все больший интерес, который побуждал различные страны учитывать в своей государственной политике итальянский опыт. В рамках усиливающейся глобализации сетевые структуры позволяли малым фирмам в любых регионах мира не только выживать, но и добиваться процветания в условиях усиливающейся конкуренции на мировых рынках.

Унифицированный подход к межфирменному сотрудничеству был первоначально разработан в Дании в 1989—90 гг. И впервые он был реализован на практике в 1990 г. в программном проекте Министерства торговли и промышленности Дании на сумму в 25 млн дол. В соответствии с программой в Дании проводилась подготовка специалистов, получавших звание “мультипликаторов” (multipliers), целью деятельности которых была идентификация в экономике страны перспективных сетевых структур. В программу была включена подготовка специалистов, содействующих выполнению проекта и получавших звание “брокера”, основной задачей которых было создавать и придавать желаемую форму сетевым структурам. Программа также предусматривала предоставление грантов на последовательно реализуемые фазы формирования сетей, начиная с их концептуализации (1-я фаза), планирования развития (2-я фаза) и осуществления инициативы, в реализации которой должны были участвовать три или более фирм (3-я фаза)⁶.

Основным мотивом таких крупных инвестиций со стороны правительства на срок более 3-х лет было предвидение и предвкушение того, что если успехи экономического сотрудничества, достигнутые фирмами в рамках демонстрируемых сетевых структур, будут реально осознаны и восприняты, то достаточно быстро преимущества кооперации между фирмами будут усвоены руководителями компаний, и сетевые структуры станут традиционным путем осуществления деловой активности.

Примерно в этот же период времени государственные службы США начали чечче осознавать то, что сетевые структуры являются серьезным средством снижения затрат, осуществляемых при формировании совокупного спроса и предоставления услуг для МСП. В итоге сетевые структуры превратились в эффективный инструмент для многих

федеральных программ, к примеру таких, как Manufacturing Extension Partnership (Расширенное производственное сотрудничество — для сетей снабжения и совместных R&D); программ Департамента коммерции США (для маркетинговых кооперативов) и программ Департамента труда США (для образовательных альянсов)⁷.

По пути Дании и США пошли и другие промышленно развитые страны, приступившие к осуществлению подобных программ и предоставившие необходимые гранты для их внедрения. По мере завершения программ и прекращения финансирования становилось все более очевидным, что концентрация родственных или содействующих фирм, а также социальной инфраструктуры, усиливающих кооперацию, является отнюдь не дополняющей, а в действительности неотъемлемой составляющей рыночного межфирменного сотрудничества. Естественное, а не искусственное вынужденное формирование сетевых структур становилось следствием функционирования обширных, хорошо отрегулированных региональных производственных систем. Становилось все более очевидным, что регион является местом формирования критической массы взаимозависимых компаний, что именно регион имеет необходимую социальную структуру и круг связанных общими интересами посредников, способствующих возникновению стремления к объединению и специализированных вспомогательных услуг, которые формируют кластер, иными словами, продуцируют сетевые структуры даже без правительственной инициативы.

Хотя сетевые структуры в начале 90-х годов становятся стандартным инструментом экономической политики, еще некоторое время исследователи продолжали изучать межфирменное сотрудничество отдельно от изучения местных интегрированных производственных систем фирм, а также социальной инфраструктуры, поддерживающей их. По мере того как информация о преимуществах сетевых систем распространялась, региональные экономисты, аналитики и постоянно расширяющийся отряд консультантов начали понимать значимость для экономики специализации и осознавать, что “индустриальные округа”, подобные итальянским, существуют, хотя и в менее концентрированной форме, во многих других регионах. М. Портер своей работой “Competitive Advantage of Nations” (1990 г.) бросил вызов превалировавшим тогда в экономике концепциям глобального и регионального развития, продемонстрировав мощь и потенциал кластеров во многих странах. Его идеи привлекли внимание значительного числа консультантов и государственных агентств

и оказали существенное влияние на практику экономического развития. Многие правительственные органы начали пересматривать контуры и характеристики своей промышленной политики и искать типы подходящих агломераций, которые М. Портер ассоциировал с конкурентными экономикой. Уже в начале 90-х годов государства и регионы начали ориентировать свою политику экономического развития на формирование различных промышленных кластеров. В ряде случаев соответствующие исследования кластерных моделей были проведены по инициативе государственных агентств (в том числе почти во всех штатах США). Появились серьезные консалтинговые организации (первыми из которых были сотрудничавшие с М. Портером “Compact” и SRI International в Palo Alto), обеспечивавшие по заданиям правительств и компаний разработку и формирование сетевых структур. На базе этих первых организаций впоследствии возникло много консалтинговых компаний, ориентированных на содействие различным правительственным органам в формировании кластеров в различных уголках планеты⁸.

Одновременное рассмотрение концепции формирования и программ развития сетей и кластеров может вызвать серьезную путаницу. Оба явления берут свое начало из одного и того же исторического контекста Северной Италии, однако имеют отличительные особенности. Некоторые исследователи сетевых структур полагали, что успех Северной Италии стал возможен благодаря широкомасштабной кооперации, сложившейся несмотря на жесткую, по общему признанию, конкурентную среду. Другие исследователи ранних кластеров приписывали их успех, в большей степени, конкуренции внутри кластеров, чем кооперации входящих в кластер структур. Через короткое время оба подхода объединились: многие программы развития сетей поддерживали кластеры и некоторые кластерные инициативы рассматривались как формирование сетевых структур. В свою очередь, государственные инициативы США по созданию сетей также внесли свой вклад в путаницу определений существа сетевых структур и кластеров. В своих попытках формирования совместных альянсов между различными видами бизнеса и ассоциациями, которые представляют социальную инфраструктуру (общая стратегия образования кластеров), власти США относили их к одной категории, и финансирование обеих разновидностей осуществлялось как для “сетевых организаций”. В противоположность этому большинство подобных программ других промышленно развитых стран сохраняли четкое разграничение между сетями и кластерами и обеспе-

чивали сравнительно небольшие гранты для сетевых структур, выделяемые в редких случаях для небольшого количества компаний⁹.

По нашему мнению (гл. 2), сети и кластеры фирм — это активные элементы глобализации, развивающейся в новом столетии.

Необходимо отметить, что кластеры включают в себя значительно более широкий круг участников, чем сети. Это более масштабный организм. Ключевыми компонентами в кластерах являются университеты, исследовательские институты, центры и лаборатории, местные правительственные структуры. В кластерах также объединяются связанные общими интересами различные компании, объединения, ассоциированные институты. Кластеры создают уникальную почву для внедрения инноваций, повышения производительности и развития МСП.

В условиях глобализации тем региональным структурам, которым не удастся сформировать кластеры на базе кластерного анализа, грозит потеря конкурентоспособности и рыночной устойчивости. Нередко кластеры выступают как неформальные структуры, особенно не афишируя своей деятельности и сложившихся взаимосвязей, и лишь тщательный кластерный анализ позволяет выявить сформировавшуюся структуру. Практика доказала, что активная кластеризация сокращает изолирование отдельных МСП, укрепляет межфирменные связи, приводит к росту инновационности и производительности труда. Кластеры, повышая роль регионов, создают основу для привлечения иностранных инвестиций, обучения предпринимательской среды, формирования и развития МСП, образования снабженческих цепей и т. д.¹⁰

Некоторые различия в политике формирования и развития сетей и кластеров представлены в таблице 3.1.

Термин “кластер” стал настолько общепринятым, что его свободно используют применительно почти к любой проблеме, которая имеет перспективу быть решенной на основе коллективного подхода. Так, при осуществлении реформы общественной системы школьного образования в отдельных штатах США при ее анализе был применен кластерный метод и использована модель М. Портера даже невзирая на то, что она имела исключительно местную клиентуру и очень небольшую конкурентную составляющую¹¹. Для того чтобы нагляднее представить современную популярность кластерной концепции в промышленно развитых странах, следует отметить, что в практике западных аналитиков фактически любая ссылка на сектор в экономике сегодня обозначается как ссылка на кластер.

Таблица 3.1. Различия в развитии сетей и кластеров

Сети	Кластеры
Предоставляют фирмам доступ к специализированным услугам по низким ценам	Привлекают необходимые специализированные услуги в регионы
Допускают только ограниченное членство	Предоставляют открытое членство
Основываются на контрактных соглашениях	Основываются на социальных ценностях, которые поощряют доверие между членами и благоприятствуют развитию взаимодействия
Создают возможности для фирм быть вовлеченными в комплексное производство	Генерируют потребность в объединении все большего числа фирм с одинаковыми или родственными чертами
Основываются на кооперации	Нуждаются как в кооперации, так и конкуренции
Имеют общие деловые цели	Вырабатывают и имеют комплексное видение задач

Можно констатировать, что в числе наибольших достижений в стабилизации экономики промышленно развитых стран, и, в частности в США, в начале 90-х годов особое значение в рамках промышленного контекста имело внедрение кластерной модели, а в плане формирования промышленной окружающей среды — создание межфирменных сетевых структур. Особенно активно включились в формирование новых региональных производственных систем большинство штатов США. Почти все штаты быстро признали эффективной концепцию создания сетевых структур, полагая, что непосредственная близость значительного количества однородных фирм в рамках сети является крайне важным фактором роста производительности, хотя и далеко недостаточным. Разработчики программ формирования сетевых структур штатов попытались отойти от уникальной итальянской модели социально-политической окружающей среды, чтобы обосновать некоторое отступление от первоначально предложенной модели, сложившейся в условиях североитальянской концепции развития. Очередной этап расширения применения сетевых структур в регионах наступил после завершения Данией своей первой программы развития сетей¹². Из данных таблицы 3.2 наглядно следует, что кластерные исследования и анализ в последнее десятилетие превратились в краеугольный камень датского предпринимательства и промышленной политики, хотя попытки идентифицировать производственные кластеры предпринимались еще в начале 80-х годов.

Таблица 3.2. Обзор кластерных исследований в Дании

Направления, область исследований	Уровень анализа	Исследуемые отрасли	Время проведения	Главный фокус анализа
Промышленные комплексы	Мезоуровень в промышленности	В основном сельское хозяйство и родственные отрасли, однако усилился также предпринимались для исследования текстильного сектора, комплекса офисного оборудования и сектора охраны окружающей среды	начало 80-х	Вертикальные и горизонтальные связи и их воздействие на развитие, распространение и использование новых технологий
Кластерные исследования на микроуровне	Фирма	Отдельные исследования: электромедицинской аппаратуры; мебели; фармацевтической продукции	1992—96 гг.	Стимулы механизмов инновационности
Исследования М.Портера	Фирмы отрасли	Агро-продовольственный кластер; судостроительный кластер; машиностроительный кластер; фармацевтический/биотехнологический/медицинский кластер; меховой/норка кластер;	1988—90 гг.	Брюстонский (вверх и вниз) метод в вопросах исчисления стоимости, общественные институты, фирменное окружение
Перспективные сферы деятельности	Мезоуровень в промышленности	В принципе, вся экономика страны была изначально разделена на восемь сфер деятельности: <ul style="list-style-type: none"> • услуги; • агробизнес; • строительство; • энергетика/охрана окружающей среды; • транспорт/коммуникации; • медицина/здравоохранение; • потребительские товары; • туризм/отдых; остальные: поставки общего назначения	1993 — до настоящего времени	Общая взаимозависимость или отношения, касающиеся потребности в продукции, производственных возможностей

Источник: PLS CONSULT AS, NUTEK

В ранних датских исследованиях предметом анализа были промышленные комплексы, идентификация которых проводилась на основе выявленных на тот момент связей “спрос — предложение” в существовавшей производственной системе страны. Было проведено четыре исследования мезоуровня в наиболее специализированных отраслях датской экономики, таких как сельское хозяйство, текстильное производство, изготовление офисного оборудования и средств защиты окружающей среды.

Несколько позднее были проведены исследования на микроуровне с целью изучения механизмов передачи знаний и технологий в трех секторах, в которых Дания достигла высокого уровня специализации (электро-медицинская аппаратура, мебель, фармацевтика)¹³.

Каждое исследование промышленного комплекса как бы затрагивало отдельную экономическую систему взаимоотношений между изготовителями и пользователями новых технологий. При проведении этих исследований в центре внимания были вертикальные связи между потребителями и производителями, входящими в каждый из исследуемых комплексов, однако в основу анализа преднамеренно закладывались различные методики.

Наиболее досконально было проведено исследование агропромышленного комплекса на основе использования национальных статистических данных “затраты — доход” и инверсивных “З-Д” матриц Леонтьева. На исследовании датского агропромышленного комплекса хотелось бы остановиться не только потому, что это крупнейший интеграционный сектор экономики страны, объемы производства которого по стоимости превышают объемы производства всех других производственных секторов Дании вместе взятых. Агропромышленный комплекс Дании играет ключевую роль в национальной экономике как с позиций потребительского рынка, так и инвестиционного потенциала; как с точки зрения внутреннего рынка, так и в отношении его специализации на глобальных рынках. Одним из крупнейших компонентов этого комплекса является “молочная вертикаль”. Важной составляющей этой вертикали являются связи между пользователями молокоперерабатывающего оборудования и новых технологий (крупные датские молочные фермы) и производителями и поставщиками оборудования и технологий, используемых в этом секторе. Следует заметить, что в обоих этих направлениях Дания выступает мировым лидером, и значительная часть инновационных возможностей и знаний в молочной промышленности была производной от их взаимодействия, что позволило им добиться международной конкурентоспособности. То, что квалифицированные и требовательные пользователи молокоперерабатывающего оборудования и новых технологий Дании играют значительную роль в постоянном инновационном развитии этой отрасли, украинские организации почувствовали в конце 80-х и начале 90-х годов, когда известная датская компания “MD Foods” заинтересовалась разработками украин-

ских ученых Института геронтологии и Института молочной промышленности и после продолжительных переговоров приобрела у внешнеторгового объединения “Укримпэкс” лицензию на производство кисломолочных продуктов “Геролакт” и “Стрептосан” сначала в Дании, а затем и в 8-ми странах Западной Европы, США, Канаде и Южной Корее.

И сегодня технологические инновации, биотехнологии представляют собой важнейший потенциал обновления агропромышленного комплекса Дании не только с точки зрения поставок инновационных технологий из-за его пределов, но также на основе практического использования биотехнологий внутри комплекса, как в самом сельскохозяйственном производстве, так и в перерабатывающем секторе.

Одним из важнейших этапов развития кластерных исследований в Дании было участие самого М. Портера в анализе конкурентных преимуществ датских кластеров в 1988—1990 гг., что, кстати, было им использовано как эмпирические основы представленной им теории конкурентных преимуществ наций (1990 г.). М. Портеру своими исследованиями удалось доказать ошибочность существовавшей до середины 80-х годов концепции о том, что на мировых рынках конкурируют отрасли и страны. Согласно М. Портеру, на мировых рынках конкурируют фирмы, поэтому фокус в кластерном анализе должен быть сосредоточен на фирмах. Более того, М. Портер, развивая свои исследования, кроме Дании включил в поле зрения своего анализа еще 9 стран (общий экспорт из 10 стран составлял более 50% мирового экспорта), в каждой из которых было изучено функционирование десяти или более отраслей. Качественный анализ проводился в отношении проблем начисления стоимости в процессе восходящих и нисходящих взаимоотношений фирм, участия в этих процессах общественных институтов, а также формирования фирменного окружения и, естественно, самих фирм. Эта схема теоретического подхода вызвала к жизни создание теперь широкоизвестного “диаманта Портера”.

Кластерные исследования М. Портера в Дании оказались сравнительно масштабными и выполнялись консорциумом исследователей, привлеченных из различных университетов и бизнес-школ, а также включавших представителей консалтинговых структур.

Результаты исследований стимулировали интенсивное обсуждение в обществе проблем конкурентоспособности и динамики развития дат-

ских фирм, а также путей разработки соответствующей промышленной политики в целях развития.

В ходе горячих дебатов по проблемам выработки эффективной промышленной политики Датский Совет развития бизнеса (EUR — Erhvervsudviklingsrådet), который является ведущим органом, отвечающим перед правительством за разработку концепций в этой области, принял в 1990 г. идею кластеризации как новую перспективу в развитии предпринимательства и, соответственно, инициировал новые комплексные исследования потенциальных областей деловой активности в стране. В рамках программ кластеризации EUR исследования кластеров начали проводить Министерство бизнеса и промышленности, Министерство исследований, Министерство образования, Министерство труда, Датское Агентство развития торговли и промышленности и даже Министерство финансов. По данным Министерства финансов Дании в 1992 г. в кластерах страны уже участвовало 40% всех датских фирм и они обеспечивали 60% всего датского экспорта¹⁴.

В 1997 г. в годовом отчете NUTEK отмечалось, что в исследованиях принимало участие 513 аналитиков из фирм, организаций, институтов и министерств, разбитых на 35 рабочих групп, специализировавшихся в конкретных секторах. К моменту выпуска отчета рабочими группами было выдано 152 предложения (или инициативы), касающихся углубления кластеризации, из которых к тому времени 66 уже были реализованы частично или полностью. Большинство инициатив касалось широкого спектра проблем — от таких, которые не требовали изменений в законодательстве, до таких, которые предполагали изменения в законах, структуре администрации и даже вели к изменению бюджетных ассигнований министерств. Такого рода гигантская работа вывела Данию в число мировых лидеров по кластеризации своей экономики, что наглядно видно из таблицы 3.3, в которой представлен перечень 29 ведущих кластеров Дании.

Основываясь на датском опыте, уже более двух дюжин государств предприняли попытки формирования подобной политики развития и программ создания сетевых структур. Вооружившись выводами аналитиков и результатами датских программ, многие государства (опять же следуя опыту Дании) приступили к подготовке брокеров и менеджеров, ориентированных на создание сетевых структур, финансирование как сетей, так и других формирований, поддерживающих ключевые промышленные направления кластеров. В этих странах стали возникать

Таблица 3.3. Ведущие кластеры Дании (2001 г.)

Тип кластера	Национальные кластеры	Региональные кластеры
Действующие (формальные)	Морской промышленный кластер	Мобильной/спутниковой связи в Северной Ютландии
	Кластер ветряных мельниц	Делового туризма в столичном регионе
	Кластер слуховых аппаратов	Нержавеющей стали в регионе Triangle
	Оборудование для инвалидов	Коммерческого садоводства в Funen
	Электроника для энергетики	Фармацевтики в регионе Øresund
	Кластер семян	Текстиля/одежды в Herning-Ikast
	Меховой кластер	Подводного бурения в Esbjerg
	Кластер защиты водной среды	Мебельной промышленности в районе Salling
	Кластер морозильного оборудования	Транспортный в Восточной Ютландии
	Кластер свинины	
	Кластер молочных изделий	
Потенциальные	Биоинформатики	TV и кино в Копенгагене
	Технологии очувствления роботов	Сети пищепереработки в Øresund
	Органической пищи	PR/коммуникации в Копенгагене
	Переработки отходов	Всеобъемлющей компьютеризации в Копенгагене и Aarhus
	Детских игр и обучения	

Источник: Danish Agency for Trade and Industry, 2001

многочисленные национальные и региональные агентства, общественные и частные фонды, нацеленные на финансирование программ формирования сетевых структур, а также поиск любых других возможных методов поддержки этих программ. К одной из наиболее претенциозных можно отнести совместную инициативу большого числа штатов США, получившую название USNet. Этот проект финансировался через программу производственной модернизации Национального института стандартов и технологий. В рамках USNet в течение 4-х лет 15 штатов США усиленно работали в направлении ускорения межфирменной кооперации.

3.3. Социальный капитал как фактор экономического роста

Третьим важным компонентом, воздействовавшим на кластерные стратегии как в США, так и во всем мире, явился социальный капитал, занявший критическое положение как фактор экономического роста и развития. Следует учесть, что ассоциативное поведение ранее никогда не рассматривалось как определенное преимущество экономического развития.

Даже господствующая кластерная модель, “диамант Портера”, и фундаментальные факторы производства сначала, по существу, игнорировали как проблемы передачи знаний и обучения, так и значимость социального капитала. Как известно, М. Портер акцентировал внимание значительно больше на конкуренции, чем на кооперации, как на факторе достижения успеха кластерами, также как социальная инфраструктура первоначально не рассматривалась в качестве одного из фундаментальных факторов.

Содействие общественного капитала экономическому развитию региона фактически берет начало из практики Севера Италии. В последние два десятилетия многие делегации из разных стран посетили Италию с целью изучения ее сетевых структур и особенно организаций поддержки, т. е. торговых и промышленных ассоциаций, а также секторных центров, выполняющих обязанности членов Наблюдательных советов и неформальных брокеров для производственных сетей. Ряд аналитиков, в первую очередь такие, как Р. Патнам (R. Putnam) и А. Сэксениан (A. Saxenian)¹⁵, провели детальный анализ ряда региональных экономик (в т. ч. Севера и Юга Италии, а также Силиконовой Долины (Silicon Valley) в США) и в своих исследованиях подтвердили важность социальной инфраструктуры в деле повышения конкурентоспособности. Благодаря этим работам, регионы стали больше обращать внимание на роль посреднических структур, таких как деловые ассоциации, торговые палаты, организации, созданные муниципалитетами и общинами, в отношении развития экономической активности.

Однако общественный капитал может выступать и как элемент напряженности и противодействия более широкому участию в сетевой структуре. Во многих кластерах (в том числе и в США) недостаток или отсутствие возможности доступа к социальной инфраструктуре, которая окружает кластер, ограничивают поступление прибыли. Особенно это относится к большим городским районам, где членство в кластерах

распределено среди значительной массы населения. Большая ее часть не в состоянии воспользоваться выгодой, которая порождается деятельностью кластера. Так, в регионе Silicon Valley, который считается одним из наиболее преуспевающих уголков мира, фирмы все еще нанимают много низкооплачиваемых и непрофессиональных работников из числа иммигрантов, часто в качестве нелегальных рабочих, для выполнения рутинной неквалифицированной работы.

Кластеры как обучающая система выступают в подобной роли прежде всего для тех компаний, которые придерживаются принципа — экономический рост зависит от возможности доступа к новой технике и технологиям, а также от распространения знаний. Исследования показывают, что именно кластеры способствуют процессу передачи знаний, особенно таких, которые составляют интеллект отдельных личностей или являются предметом деятельности обособившихся организаций, а поэтому не способных свободно передаваться в отличие от приведенных в систему кодифицированных знаний¹⁶. Понимание важности создания организационной системы поддержки и ускорения процесса обучения привело к развитию “новой” экономики в форме реализации стратегии создания (по предложению ОЭСР в 2001 г.) “городов знаний” и “регионов знаний”.

В рамках кластеризированных экономик отмечается более высокая межфирменная мобильность, и поэтому объем активного обмена информацией и знаниями в кластерах значительно больший, чем между фирмами и их сотрудниками в обособленных структурах. В ряде развитых стран (и особенно в США) облегченный доступ к обучению чаще выступает как фактор экономического развития или как инструмент маркетинга для реализации стратегии набора квалифицированного персонала для региона. В подобной практике часто отсутствует ясное и четкое понимание того, как будет стимулироваться и организовываться обучение. В свою очередь, концепция развития обучения, направленного на освоение кодифицированных знаний, в основном ориентирована на общеобразовательные высшие учебные заведения, университеты и почти не затрагивает неформальные источники знаний.

3.4. Подготовка и выбор модели кластеризации

Чтобы проводить политику развития кластеров в регионе, прежде всего необходимо убедить сообщество в том, что они представляют собой реальное и обоснованное средство достижения успеха, а не случайный, надуманный эксперимент. Те высокоспециализирован-

ные промышленные районы, которые А. Маршалл изучал в начале XX века и которые все еще существуют в некоторых уголках Европы и в ряде менее развитых стран мира, сейчас не так часто встречаются в мировой практике и больше похожи на своего рода феномены. В связи с этим границы кластеров желательно расширить, чтобы они лучше соответствовали реалиям более диверсифицированных экономик. К тому же регионы с диверсифицированной экономикой часто имеют разные уровни специализации. Некоторые отрасли промышленности получили намного большее, по сравнению с другими, развитие, благодаря исторической случайности или из-за географической особенности региона. Естественно, они имеют более высокую степень концентрации производства, чем другие отрасли, что позволяет таким регионам рассчитывать на успех, благодаря хорошей наследственности и более конкурентному здоровью. Аналитики, как правило, направляют усилия на сбор экономических данных для наиболее влиятельных кластеров. И поскольку каждое ведомство имеет свою специфическую промышленную классификацию, единственно возможным вариантом конвертирования сырых предварительных данных, необходимых для разработки и образования кластеров, является подбор комбинаций отраслей промышленности, потенциально содействующих формированию желаемого кластера. К наиболее общим данным, необходимым для возникновения каждой комбинации секторов в кластере, относятся:

- 1) *количество работников и число различных участвующих учреждений;*
- 2) *коэффициент дислокации каждого кластера*, представляющий собой соотношение локальных концентраций секторов промышленности, включенных в данный кластер, с концентрацией той же группы секторов для всего региона (штата) или для всего государства (в т. ч. США);
- 3) *таблицы “затраты — доход”*, которые представляют собой качественную оценку связей снабженческой цепи;
- 4) *темпы роста кластера.*

Хотя каждая составляющая имеет свои сильные и слабые стороны, в предлагаемом подходе акцент делается не на анализе данных, используемых для идентификации кластеров, а, напротив, предлагается сконцентрироваться на их применении. Известно, что многие государства и регионы провели анализ своих экономик с точки зре-

ния условий создания кластеров, но лишь некоторые из них на первых порах выделили достаточно существенные ресурсы на поддержание кластерных инициатив. И лишь с выходом в свет книги М. Портера “The Competitive Advantage of Nations” (1990 г.) началось широкое масштабное осуществление мер, направленных на достижение промышленной синергии и активизации предпринимательской инициативы. Весьма показательным может считаться сложившееся в штате Аризона сотрудничество между SRI-International (основана М. Портером) и институтом Morrison (Arizona State University) в 1991—1992 гг. по реализации программы стратегического партнерства для экономического развития (GSPED). Результатом этой масштабной деятельности явилась не только селекция девяти кластеров и анализ формирования шести фондов их поддержки, но и возникновение целой региональной структуры, призванной осуществить такую деятельность. Эта структура включила в себя группы кластерных консультантов, рабочие группы по формированию фондов поддержки и 18 региональных городских конференций, проводившихся с целью обеспечения постоянных контактов с общественностью. Для придания особой значимости этим усилиям губернатор Аризоны Симингтон (Symington) назначил руководителей каждой группы, поставив им задачу разработки карты размещения и распределения мощностей кластеров, их перспектив и планов развития, а также достижения желаемых результатов. Прошедшее десятилетие с момента их образования показало, что эти кластеры выжили и продолжают совершенствоваться. Их Наблюдательные советы уже меньше занимаются поисками первичной информации, а больше — проблемами рационального функционирования. Эти кластеры функционируют как сетевые структуры с определенными требованиями к членству в них и намерениями, которые должны соответствовать целям программ сетевых структур: совместно обучать, проводить маркетинг, закупать, производить и также совместно создавать экономические структуры и фонды.

Пожалуй наиболее энергичной попыткой раскрыть существо кластера и описать его характерные черты была предпринята McGraw-Hill вначале совместно с EDA (Economic Development Administration of USA), а затем и с HUD (Department of Housing and Urban Development). Итоги этого исследования были представлены в 1995 г. Национальной конференции (США) по кластерам в Аризоне, где впервые была применена формула средневзвешенного исчисления для идентифика-

ции доминирующих кластеров. Формула включала в себя размеры (40%), концентрацию (40%), рост (10%) и покупательско-снабженческие связи (10%) предприятий-участниц кластера. Применение сводного “индекса кластерной мощности” позволило более четко охарактеризовать и представить 380 крупнейших кластеров США в таких предварительно отобранных сферах, как высокие технологии, производство потребительских товаров, индустрия сервиса, а также добыча природных ресурсов. Вместе эти кластеры обеспечили рабочими местами 57% всего трудового потенциала страны и позволили произвести 61% всего валового национального продукта страны¹⁷. Та же формула была применена по заказу HUD для анализа всех основных метрополисов США. Поскольку кластеры не имеют строго очерченных границ, которые к тому же часто определяются с некоторой предвзятостью по отношению к метрополисам, упомянутый метод, хотя и не обладает абсолютной точностью, однако представляет широкую яркую панораму состояния всей национальной экономики страны.

3.5. Классификация и характерные признаки кластеров

Даже в регионах, в которых полностью восприняли основную теорию кластеров, пока не удастся обеспечить согласованность мнений и действий в отношении их существа и общих очертаний. Нет единой точки зрения на размеры их географических рамок, уровень концентрации потенциала, приемлемого для них наиболее эффективного частного или правительственного вмешательства, а также на степень важности оптимального удовлетворения ключевых интересов регионов. Несмотря на то что многие группы предприятий склонны участвовать в кластеризации, все же основным критерием, в соответствии с которым кластер идентифицируется правительством региона, штата или государства, прежде всего выступает применяемый метод распределения прибыли.

Кластеры, сформировавшиеся во многих странах мира, и в особенности в США, в значительной степени отличаются от классических “индустриальных округов” Маршалла, поскольку они недостаточно специализированны и менее компактны. В большинстве случаев их главной характеристикой выступает высокая степень концентрации. Новаторские идеи и трудовые навыки, которые наделяют кластеры своей энер-

гией и живучестью, также являются важными составляющими формальных социальных и институциональных структур общества, а не “висят в воздухе”, находясь в неопределенном, неостребованном состоянии, как доказывал Маршалл. К числу ограничений возможных пределов роста размеров кластеров (в том числе и в США) относятся превалирующая в деловых кругах настороженность и антипатия к регуляторным актам, претендующим на статус промышленной политики или же ориентированным на “отбор победителей”, но не способствующих включению в кластеры, по возможности, всех перспективных предпринимателей. В связи с этим кластеры теперь чаще всего выступают как понятия общего характера (например, кластеры деловых услуг, прогрессивного производства и high-tech). Попытки ограничить сферу действия кластеров не находят поддержки. В итоге, в большинстве государств, как и во многих штатах США, в настоящее время можно выделить достаточное число кластеров, в которые включены тем или иным образом большинство работодателей и предпринимателей.

Поскольку государственные органы, как правило, повсеместно выступают за более широкую классификацию кластеров с целью включения в них максимально возможного количества фирм, аналитики разработали систему рейтинга кластеров по различным категориям. В методике классифицирования кластеров используются такие термины, как:

- ◆ **конкурентные кластеры** (автомобильный в Детройте, моды в Париже, цветов в Амстердаме и пр.);
- ◆ **стратегические кластеры** (небольшие, но жизненно важные для развития конкретных регионов, например, кластеры по разработке программных продуктов или выведения особых пород крупного рогатого скота в Новой Зеландии);
- ◆ **возникающие** (с высокими темпами роста, например, биотехнологические или media в Австрии);
- ◆ **потенциальные** (с высоким уровнем компетенции, которая может быть использована для экономического развития, например, в области технологий по защите окружающей среды в Финляндии);
- ◆ **зрелые** (с низким уровнем трудоустройства или его отсутствием, например, швейные или мебельные кластеры);
- ◆ **стабилизирующие** (повышающие уровень диверсификации экономики, такие как туристические или связанные с предоставлением деловых услуг) кластеры.

Во многих странах, в том числе и в США, особенно популярными и политически востребованными кластерами оказались такие, которые тесно связаны с развитием “новой экономики”, т. е. кластеры, возникшие на базе R&D, а также базирующиеся на знаниях, соответственно требующие рабочую силу высокой квалификации и предполагающие получение высокой нормы прибыли. Такие кластеры ориентированы на производство дифференцированной продукции (отличающейся по физическим или иным параметрам от аналогичных продуктов, производимых другими фирмами), которая представляет собой основу для большинства промышленных районов. Разные исследователи на протяжении последнего десятилетия пытались проанализировать полученные к этому времени знания о кластерах. Одна из таких групп, возглавляемая Стюартом Розенфельдом, в 1996 г. представила свой вариант классификации кластеров, основанный на их способности оживления экономики и реализации мощности и свободы обмена информацией, инновациями и капиталом между участниками кластера. По утверждению исследователей, эти процессы, в значительной степени, обусловлены наличием в регионе достаточного социального капитала. Среди кластеров, выделенных группой Розенфельда, названы следующие:

- ◆ **“работающие”**, т. е. характеризующиеся самоосведомленностью и способные полнее реализовывать свой потенциал, в частности готовые производить продукции больше, чем производили бы ее порознь все участники кластера вместе взятые;
- ◆ **“скрытые”**, т. е. те, в которых существуют определенные возможности, пока еще не задействованные, а синергия их сотрудничества еще не реализована;
- ◆ **“wannabe”** (стремящиеся заслужить расположение других), т. е. те, которые предпринимают определенные политические усилия и привлекают инвестиции с целью формирования некоторых местных или региональных возможностей, способных стать основой кластера, хотя необходимая критическая масса и/или ключевые условия для затрат капитала отсутствуют.

Уже в 2000 г. М. Энрайт (M. Enright), профессор университета г. Гонконга, представил обзор по кластерам, сформировавшимся в различных уголках планеты, в котором была представлена таблица глобального распределения кластеров различного типа¹⁸.

Таблица 3.4. Глобальное распределение по типам кластеров

Типы кластеров	Доля в %
Работающие	61,3
Скрытые	15,6
Потенциальные	17,4
Политически управляемые (Policy driven)	3,8
Принимающие желаемое за действительное (wishful-thinking)	1,9
Всего	100,0

Источник: Michael Enright, Survey on the Characterization of Regional Clusters, University of Hong Kong, 2000

В свою очередь категория “wannabe”, представленная еще С. Розенфельдом¹⁹, была разбита М. Enright на 3 категории:

- ◆ **потенциальные** (обладающие необходимыми данными для успеха);
- ◆ **политически управляемые** (имеющие поддержку правительства, но не обладающие критической массой);
- ◆ **принимающие желаемое за действительное** (не имеющие никаких особых преимуществ, кроме желания сформировать кластер).

Приведенная выше таблица представляет собой результат анализа 160 кластеров, отобранных по всему миру.

Другая группа исследователей (Graylyn group) разработала свой ряд характеристик, используемых для более точного определения полезности и ожидаемых результатов от кластеризации. К их числу относятся:

- 1 — потенциальные возможности R&D;
- 2 — мастерство рабочей силы;
- 3 — развитие трудового потенциала;
- 4 — близость поставщиков;
- 5 — наличие капитала;
- 6 — доступ к специализированным услугам;
- 7 — отношения с поставщиками машин, оборудования и инструмента;
- 8 — ассоциирующиеся структуры;
- 9 — интенсивность формирования сетей;
- 10 — предпринимательская энергия;
- 11 — инновации и обучение;
- 12 — коллективное видение и руководство.

Первые 7 показателей выступают как набор внешнеэкономических факторов, которые оказались доступными для местных компаний, благодаря их масштабу производства. Восьмой представляет собой инструмент для совместных действий, а последние 4 характеризуют своего рода результаты совместных действий и взаимосвязей. Хотя все эти показатели являются существенными для фирм в кластерах, тем не менее критически важным для каждой компании в отдельности является такой показатель, как специализированная рабочая сила. Если информационные технологии могут компенсировать, до некоторой степени, фактор близости к поставщикам, возможности R&D или доступ к оборудованию изготовителей, то для специализированной рабочей силы альтернативы нет, хотя рабочая сила средней квалификации, как правило, широко представлена в регионах. Поэтому компании снова и снова свидетельствуют, что соответствующая рабочая сила и возможность специализированного обучения представляют собой самое значительное региональное преимущество.

3.6. Средства воздействия, основанные на кластерной модели

Организации и государственные агентства, которые занимаются оценкой своих регионов с точки зрения формирования кластерных производственных систем, стремятся комбинировать существующую политику с программой кластеризации и одновременно пытаются создать новые стратегии развития. Наиболее общие рычаги подобной политики те, которые в наибольшей степени увязаны с интересами работодателей в отношении укрепления различных видов предпринимательской деятельности и размещения ресурсов. В число наиболее популярных целей и задач этих структур входит проведение маркетинга всего региона, привлечение в него различных видов бизнеса, а также высокообразованных специалистов и профессиональных рабочих.

3.6.1. Выявление и поддержка кластеров

Сложившаяся практика “официального” выявления кластера выступает часто в форме коллективного его маркетинга и своего рода формирования пути более эффективного лоббирования усилий и продукции кластера. Во многих странах личное ознакомление руководителей регионов с различными первоначальными акциями и первыми шагами

кластеров демонстрировало их заинтересованность в развитии этого сектора экономики. Официальное признание важности этой деятельности в регионе, которая ранее была относительно неизвестна не только мировой общественности, но даже и в самом регионе, оказывало серьезную поддержку и повышало репутацию самой деятельности, которая выглядела для общества коллективной инициативой. В некоторых государствах и регионах подобного рода инициативы приводили к утверждению законодательными органами общего брэнда (фабричной марки) для всей продукции региона. Так это было, например, сделано в Орегоне, где по решению руководства штата была утверждена общая торговая марка “Made in Oregon”. Кстати, подобная инициатива была проявлена и на Подолье, где по предложению РР NGO была утверждена торговая марка “Made in Podillya”. Как правило, в особой коллективной поддержке нуждаются некоторые виды кластеров, и, в первую очередь, — в области туризма и здравоохранения.

3.6.2. Привлечение инвестиций в регионы

Возможности использования определенных видов кластеров для выполнения задач по привлечению различных видов деловой активности в регионы перерастают в “конкретные преимущества наций”, при наличии которых на первые по важности позиции выходят преимущества территорий и регионов, превалируя над такими показателями промышленности, как продуктивность и инновации. Практика доказывает, что наиболее общим логическим обоснованием для общественного сектора в идентификации кластеров является способ увеличения преимуществ региона путем привлечения инвестиций и достижения в нем синергии. В частности, такой облегченный путь активно используют строительные кластеры США, находящиеся на переходной стадии. Подобная методика позволяет им трансформировать конкурентоспособность кластера в конкурентоспособность региона как элемент стратегии привлечения бизнеса. Штаты и регионы США широко используют различного рода поддерживающие структуры в целях привлечения и стимулирования новых инвестиций в кластер. Примером этому может служить заявление управляющего совета штата Коннектикут, в котором утверждается, что “целью экономического развития промышленного кластера является генерирование изменений, которые бы помогли штату Коннектикут достичь конкурентного преимущества”. Составной частью стратегии кластеров штата стало ут-

перждение: “Коннектикут представляет собой регион для новых инвестиций, превосходящий любые другие”²⁰. К довольно амбициозным целям следует относить использование стратегии привлечения деловой активности для формирования новых кластеров. Несмотря на тот неопровержимый факт, что большинство кластеров возникало и развивалось как следствие какого-либо исторического события или специфических местных условий, в настоящее время часто государства или регионы стремятся создать кластеры “на ровном месте”, особенно в самых современных секторах high-tech. Практика показывает, что большинство кластеров high-tech возникало именно по такой схеме и рассматривалось руководством как стратегическое привлечение инвестиций с целью повышения конкурентоспособности регионов.

3.6.3. Формирование и группирование спроса

Традиционно считается, что для формирования кластера требуется официальное одобрение, а компании, входящие в него, должны продемонстрировать осведомленность в целях и взаимосвязанность, присоединившись к какой-либо торговой или другой кластерной структуре. Наиболее общей первоначальной инициативой, ускоряющей и усиливающей формирование кластеров, является выявление в них ключевых участников и на этой основе создание “Советов кластеров”. Таким образом, многие кластеры ведут отсчет своего функционирования с даты первого организационного собрания членов Совета кластера. Советы кластеров, а также их директора, чаще всего представляющие себя “инструкторами кластеров”, в значительной мере направляют свои усилия на формирование коллективного подхода компаний, конкретизацию их общих потребностей, а также развитие их убежденности в том, что они теперь представляют большую региональную экономическую организацию. Их усилия представляют своего рода попытку создания и укрепления социального капитала региона, а также содействия развитию в нем партнерских норм поведения. От инструкторов кластера ожидается концентрация их усилий на развитии деятельности сетевых структур. В свою очередь предполагается, что Советы должны добиваться расширения количества членов кластеров на условиях оплаты вступительных и членских взносов. К отрицательным чертам возникающих Советов кластеров относится стремление к доминированию в них больших компаний, имеющих значительный собственный кадровый потенциал, достаточные финансовые ресурсы и стремящихся к достижению иных, не характерных для малых

компаний целей. Поэтому нередко в усилиях по получению субсидий, грантов или инвестиций успех приходит к тем молодым кластерам, в которых достигнут необходимый уровень партнерского поведения компаний. В то же время, казалось бы явные фавориты-кластеры (относящиеся к наиболее экономически важным) проигрывают в этой борьбе из-за внутренней несогласованности, неотлаженности партнерских взаимоотношений, отсутствия коллективно выработанной концепции развития.

3.6.4. Организация службы услуг

Большинство МСП приходит в замешательство от многочисленного и трудного для понимания количества агентств и служб, предлагающих решение их специфических нужд и проблем. На практике обычно одно агентство предлагает обучение, другое — маркетинг, третье — финансовые услуги, четвертое — техническую помощь, пятое — деловые советы и т. д. Улучшить ситуацию с организацией услуг в регионе можно различными способами, это:

- ◆ *Интеграция всех консалтинговых и любого другого вида услуг в особый кластер.* В этом случае сервисный кластер организуется по вертикальной схеме с более интегрированным и целостным набором услуг, предоставляемых персоналом, понимающим задачи кластера. Он объединяет различные специализированные направления, служит хранилищем знаний в области услуг, предоставляет информацию относительно возможностей и деятельности кластера. Предлагаемый принцип “one-stop-shop” (все в одном месте) позволяет клиентуре упростить процедуру удовлетворения своих специфических нужд. В практике США и ряда других стран подобные кластеры услуг возникают либо для обеспечения потребностей своих основных производственных кластеров, либо выступают в качестве консалтинговых центров штата, региона или муниципалитета в целом — например, горный кластер в Antafagasta (см. гл. 10).
- ◆ *Создание кластерного центра региона.* Подобные кластерные центры создаются для сосредоточения всей экспертизы ресурсов для региональных программ. Такие центры также способны заниматься выявлением ведущих кластеров в своем регионе. Более того, эти центры становятся средством содействия и поддержания регионального имиджа и значимости кластеров, стимулирования инвестиций, развития электронных средств торговли — например, кластерные центры в Хоккайдо (см. гл. 8).

- ◆ **Создание круга специализированных посредников** — “связных агентов”, которые должны действовать как промежуточные звенья в получении доступа к информации, а также в качестве брокеров, содействующих в организации работы сетевых структур, функционеров, ориентированных на организацию коллективного планирования и совместных действий входящих в кластер компаний — производителей товаров и услуг. Преимуществом таких посредников является то, что они могут работать в разных частях региона и, соответственно, более эффективно осуществлять контакты с не связанными между собой сообществами, что особенно важно для фирм и отдельных предпринимателей, находящихся на периферии основных операций кластера и обычно почти не выполняющих с ним совместной деятельности.

3.6.5. Поиск и вовлечение новых ресурсов

Наиболее крупные инвестиции в важные элементы кластера — чаще всего в область R&D или крупные промышленные парки — являются обычным средством для создания репутации кластера и привлечения в него дополнительных фирм. Некоторые регионы даже полагают, что они могут “купить” кластер, обладая достаточными инвестициями. Таким образом город Чаттануга (Chattanooga) в штате Теннесси пытался создать и развить кластер по технологиям защиты окружающей среды, подготовив для него необходимые помещения, проведя маркетинг и с трудом завербовав под него ряд фирм, однако так и не сумел реализовать задуманное. В то же время, находящийся недалеко от Чаттануга более скромный по размерам город Ок Ридж-Ноксвил (Oak Ridge-Knoxville) сумел воплотить эту идею в жизнь, создав такой кластер, поскольку обладал нужной технологией, знаниями и опытом, ранее приобретенным на предприятиях, связанных с атомной индустрией.

Показательным в этом отношении является и опыт штата Северная Каролина, который за последние 20 лет вложил более 100 млн дол. в развитие своих центров микроэлектроники и биотехнологий. Несмотря на то что регион так и не смог осуществить формирование серьезного плацдарма в микроэлектронике, тем не менее он шаг за шагом сумел развить отрасль биотехнологии, базируясь, в основном, на исследовательском потенциале трех своих университетов мирового класса. Эта деятельность была организована и поддержана созданным в регионе “Industry Cluster Resources Center”, который в настоящее время может обоснованно претендовать на обладание атрибутами реально действующего кластера.

3.7. Современный этап развития кластеров

Способность государств и даже отдельных городов в наши дни идентифицировать, производить подготовку и формировать кластеры является постоянно эволюционирующим и, несомненно, популярным процессом развития. Полки консультантов и исследователей, вооруженные различными моделями, картами и подходами в борьбе за нишу в этом быстро расширяющемся секторе экономической деятельности, активно конкурируют за получение контрактов, направленных на то, чтобы помочь регионам разработать и реализовать стратегии, основанные на кластерах. В большинстве же случаев оказывается, что кластерно-ориентированная стратегия развития становится лишь методологией для понимания структуры экономики, а отнюдь не путем объединения усилий для реального достижения определенных согласованных критериев.

На самом элементарном уровне акцент в различных вариантах кластерной стратегии может быть сделан на разные подходы, основанные на информации, организации, сетевой структуре и обучении. Кроме того, имеется много разновидностей размеров кластеров, начиная с самых небольших, узкоспециализированных, включающих в себя только основные компании с обыкновенной продукцией/услугами, до наименее ограниченных, охватывающих широкий спектр направлений, в котором может быть и производство, и “high-tech”, и/или деловые услуги. Кластеры, имеющие очень широкий диапазон своей деятельности, часто вынуждены ограничивать развитие тех своих компаний, которые ориентированы на внешнюю экономику, поскольку направления их специализации очень диверсифицированы, что вынуждает компании-члены упрощать и ограничивать процессы обучения персонала из-за многообразия своих интересов.

Наиболее популярными для кластеров организационными моделями является создание Руководящих Советов или Комитетов, ориентированных на кластерную специфику и представляющих интересы их компаний-участниц. Управляющий Совет помогает кластеру в формировании его идентификации, особенно в случае, если в нем отсутствует собственная ассоциация членов кластера. Наиболее важно то, что Совет создает структуру, нацеленную на определение общих потребностей, формирование коллективного подхода, развитие деловых отношений и образовательных возможностей. К сожалению, существует

превратное понимание того, что зарегистрированное членство является синонимом кластера. Функционирование компании в рамках кластера является функцией географического месторасположения и взаимоотношений, но не членства.

Все более популярной моделью кластера становится обучающая модель, в которой некоммерческие взаимозависимости, инновации и передача знаний имеют равное или даже более весомое значение для конкурентоспособности, чем торговые взаимозависимости и деловые транзакции. Экономист Джо Кортрайт (Joe Cortright) в своей книге "Высокотехнологическая специализация: сравнение центров High-Tech"²¹, проводя кластерный анализ района Портленд, делает особый акцент на значимости обучения. Результаты воздействия стратегии обучения, однако, довольно нелегко определить количественно. По мнению автора, выгоды от этой стратегии позитивно воспринимаются теми деловыми кругами, которые понимают ценность эталонного тестирования (benchmarking) и процесса передачи технологий. В своей работе Joe Cortright, оценивая деятельность четырех кластеров на Северо-Западе США, отмечал то, что исследуемые им фирмы среди причин ассоциирования друг с другом на ведущее место среди прочих факторов поставили именно взаимообучение. Почти аналогичной была его же оценка австралийских кластеров и сетей, поскольку взаимообучен управленческими ноу-хау между компаниями-участницами признавался наиболее важной причиной их объединения в совместные сетевые структуры²².

В конечном счете как в США, так и в других странах для достижения специфических целей или для утверждения в экономике определенных элементов прибегают к развитию кластеров избирательно. Можно обозначить следующие побудительные мотивы и цели формирования кластеров.

- ◆ *Кластерный анализ нередко выступает как путь подъема внутригородских экономик* (Initiative for a Competitive Inner City). В этом случае за основу берется утверждение, что бедные городские районы нуждаются в иных выгодах, чем те, которые оказываются им через преференции и льготные цены, и что намечаемое развитие отдельных районов, ориентированное на использование преимущества коммерческой концентрации, представляет собой более перспективную и эффективную стратегию, чем предоставление неограниченных налоговых субсидий.

- ◆ **Применение кластеров направлено преимущественно (или только) на отрасли High-Tech** (такое направление выбрано Советами по науке и технологии ряда штатов США и Департаментом коммерции США в 2000 г.). Первыми же были штаты Северная Каролина и Колорадо, которые еще в 1998 г. объявили о своем намерении создать по четыре High-Tech кластера для активизации развития региона. Такая же политика развития кластеров осуществляется в Европейском Союзе, где недавно была утверждена единая Европейская модель развития технополисов.
- ◆ **Использование кластеров необходимо для активизации предпринимательской деятельности в бедствующих регионах** (Appalachian Regional Commission's Entrepreneurial Initiative, 1998—2001 гг.). В этом случае акцент делается на ускорение предпринимательского развития через обучение и специальные услуги. Такого рода направление было использовано для развития многих кластеров, например, кластера керамической плитки в Sassuolo (Италия) или мебельного кластера в Tupelo (штат Миссисипи).
- ◆ **Кластеры, которые призваны поддержать экспорт** (Appalachian Regional Commission). К ним относятся многие из программ развития кластерной активности последнего десятилетия XX века (но выступавшие как “сети”), например, новозеландские кластеры Joint Action Group, а также канадские кластеры British Columbia's Export Networks, оказавшие исключительно большое воздействие на кластеры США²³.
- ◆ **Усилия кластеров направлены на поддержку менее развитых регионов с высоким уровнем бедности.** Кластеры обычно используются для стратегий экономического развития в наименее развитых странах с помощью Социального фонда Европейского Союза, а также через ряд сетевых программ США. Кроме того, кластеры, выполняющие роль секторов, используются во многих регионах США для реализации программ борьбы с бедностью через проведение специализированного обучения и посреднических услуг. В настоящее время в этом плане также активны Aspen Institute и Ford Foundation (2000 и 2001 гг.).
- ◆ **Кластеры выступают как логическое обоснование программ общего обучения и подготовки специалистов высокой квалификации,** выходящих за пределы отраслевой подготовки специ-

алистов (например, Regional Skill Alliance grants program of USA). Во многих развитых странах ведомства, отвечающие за рынок труда, финансируют проекты в регионах по обучению сотрудников фирм технологии идентификации кластеров, набору общих навыков, компетенции и стандартным подходам, а также умению учиться друг у друга. Все больше и больше региональных университетов и институтов высшего образования концентрируют свои ресурсы на сотрудничестве с местными промышленными кластерами, ориентируясь на инициативу ряда государств открывать в регионах совместные центры кластерного обучения.

Важность формирования рыночной экономики с одновременным взаимодействием хозяйственных структур различных форм собственности подтверждается мировым опытом большинства стран. За последнее десятилетие такой же многоукладной стала украинская экономика и печальный опыт ее социально-экономического развития свидетельствует о серьезных упущениях в ее рыночных преобразованиях. Значительные изменения социально-экономической ситуации в Украине обусловили принципиально новые явления в производстве и сбыте продукции, которые ранее никогда не наблюдались в условиях планово-распределительного хозяйствования²⁴. В качестве одного из весьма серьезных недостатков в реформировании экономики и развитии рыночных принципов хозяйствования в Украине следует назвать неумелое и, пожалуй, часто ошибочное отношение к проблеме преобразования системы производственных взаимоотношений, прав собственности и ответственности во всех хозяйственных сферах и на всех уровнях управления²⁵. Глубокого анализа заслуживают некоторые современные направления формирования рыночных структур в Украине (прежде всего сетей и кластеров), а также первых усилий по их эффективному использованию в одном из проблемных регионов Украины — на Подолье²⁶.

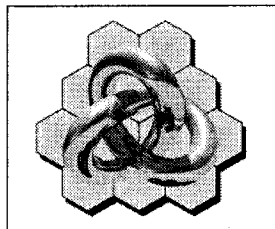
Примечания

¹ UNCTAD, Commission on Science Technology for Development, Fifth Session, JD/B/COM.6/23, June, 2001.

² UNCTAD, World Investment Report 2000, UN, New York and Geneva, July, 2000, Austin, James E. The collaboration challenge: how nonprofits and businesses succeed through strategic alliances, Harvard Business School, San Francisco, 2000.

³ A. Marshall. Principles of Economics, 9th Edition, 1961.

- 4 M. Porter. *The Competitive Advantage of Nations*, 11th Edition with new introduction by the author, Macmillan Press Ltd, London, 1998.
- 5 Piore M. J. and C. F. Sabek. *The Second Industrial Divide*. New York; Basic Books, 1984.
- 6 NUTEK, *Klusteranalys och näringspolitik, Erfarenheter Från Danmark, Finland, Holland och Norge* ("Cluster Analysis and Industry Policy, Experiences from Denmark, Finland, the Netherlands and Norway"), NUTEK, Stockholm, 1995.
- 7 Krugman P. *Geography and Trade*, MIT Press Cambridge, Massachusetts, 1991.
- 8 Kaufman A., Gittell, R. Marenda, M. Naumes. W. and C. Wood, Porter's model for geographic competitive advantage: The case of New Hampshire, *Economic Development Quarterly* 8(1), 1994.
- 9 Polenske K. R. *Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions*, Cambridge, AM: MIT Department of Urban Studies and Planning, 1997.
- 10 Bergman E. M. and E. J. Feser. *Industrial, Regional or Spatial Clustering?* Paris: OECD Industrial Cluster Focus Group, 1997, going global, *The New Shape of American Innovation Council on Competitiveness*, Washington, DC, 1998.
- 11 Morfessis I. T. *A Cluster — Analytic Approach to Identifying and Developing State Target Industries: The Case of Arizona*. *Economic Development Review*, Spring, 1994.
- 12 Drijer I., F. S. Kristensen and K. Laursen. *Studies of Clusters as a Basis for Industrial and Technology Policy in the Danish Economy*, Paris: OECD Industrial Cluster Focus Group, 1997.
- 13 Dalum B. *Local and Global Linkages: The Radio-communications Cluster in Northern Denmark*, *Journal of Industry Studies*, Vol 2, № 2, 1995.
- 14 NUTEK, *Cluster Analysis ...*, Stockholm, 1995.
- 15 Saxenian Anna Lee. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Massachusetts: Harvard University Press, 1997.
- 16 Hassink R. 1997. *Localized industrial learning and innovation policies*, *European Planning Studies*, № 5(3), 1997.
- 17 OECD, *Local Economies and Globalisation*, Paris, 1998. *The New Challenge to America's Prosperity: Findings from the Innovation Index*, Council on Competitiveness, Washington, DC, March 1999
- 18 Enright M. J. *The Globalisation of Competition and the Localisation of Competition: Policies Toward Regional Clustering*, in N. Hood, *The Globalisation of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, MacMillan, London, 2000.
- 19 Rosenfeld S. A. *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, *European Planning Studies* № 5, 1997.
- 20 DECD, *Industry Cluster Progress Report*, Governor's Council on Economic Competitiveness and Technology, July, 2001.
- 21 Joe Cortight. "High-Tech Specialization: A Comparison of High-Tech Centers" Washington, DC, 2001.
- 22 Rod Brown. *Clusters, Innovation & Investment, Building global supply chains in the New Economy, City of Playford in Adelaide, South Australia*, 2001.
- 23 Austrian Z. *Cluster case studies: The Marriage of Quantitative Information for Action*. *Economic Development Quarterly*, № 14, 2000.
- 24 Асаул А. Н., Войнаренко М. П. *Организация предпринимательской деятельности, С-кт-Петербург — Хмельницкий, "Универ" ТУП*, 2001.
- 25 О. Г. Белорус и др. *Глобализация и безопасность развития*, Киев, КМЕУ, 2002.
- 26 С. Соколенко. *Кластери (регіональні мережеві системи) — структура, перспективи, можливості*. *Економічні Есе*, випуск 2(10). Інститут реформ, Київ, 2001.



Социально-экономические функции государства и региональное развитие

4.1. Тенденции и сдвиги в экономических функциях государства

В разные исторические периоды и в различных экономических системах роль государства в экономике и в формировании производственных систем была неодинаковой. В командно-административной системе, из которой мы лишь недавно вышли, государство не просто воздействовало на экономику, а являлось организатором и руководителем всей хозяйственно-политической жизни страны, тотально регулируя все процессы в обществе. Рыночные отношения были заменены сложной и громоздкой системой приказов, предписаний, фондов и лимитов. Цены устанавливались сверху директивно, громоздкая административная машина, подмяв под себя рынок, надолго установила полный контроль над экономикой. В результате сильно затормозились развитие научно-технического прогресса и рост эффективности производства.

Однако совершенно необходимо подчеркнуть, что в результате эволюции экономического развития человеческого сообщества и целеустремленных поисков мотивов и факторов роста эффективности производства, хозяйственный механизм в странах с рыночной экономикой современного типа сегодня, кроме рыночных механизмов (конкуренция, спрос, предложение, цена), включает и определенные государственные рычаги регулирования экономики. Но основной регулирующей силой, несомненно, остается рынок при слабом вмешательстве государства.

В развитой рыночной экономике государство берет на себя лишь те задачи, которые не способны выполнить предприниматели, всячески им помогая и даже принимая на себя убытки ради обеспечения прибыли предприятиям. Таким образом, согласно современным экономическим теориям, государственное регулирование экономики осуществляется в тех областях, где рыночные механизмы не срабатывают. Необходимость в государственной поддержке или корректировке возникает также в случае непредвиденных последствий функционирования рынка, вызванных его недостатками.

В материалах Мирового банка "Государство в нынешнем меняющемся мире"¹ отмечается, что только государство может воздействовать на экономическую политику, сферу социальных услуг и инфраструктуру, защиту малозащищенных слоев населения, охрану окружающей среды. Главные аспекты различий функций государства в разных экономических системах схематически изображены на рисунке 4.1.



Рис. 4.1. Уровень централизации и локализации, а также распределения ресурсов в различных экономических системах

Источник: Bennett R., *Decentralisation, Local Governments and Markets: Towards a post-welfare agenda*. Oxford, 1990

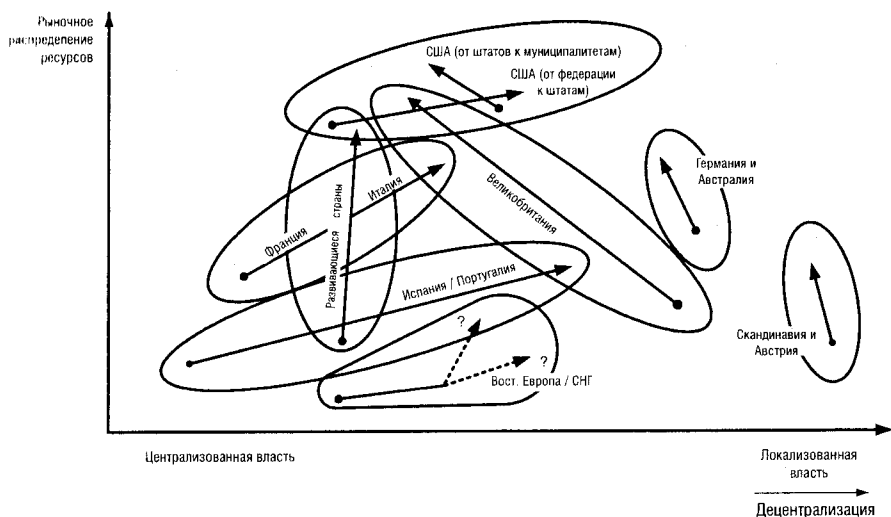


Рис. 4.2. Тенденции и сдвиги в децентрализации и рыночной ориентации отдельных стран (1970—1995 гг.)

Экономические функции государства охватывают практически весь спектр экономических взаимоотношений в любом обществе прямо или опосредованно, независимо от того, какую страну рассматривать. Вмешательство государства в экономику проявляется в следующих направлениях, оно:

- ◆ устанавливает экономические “правила игры”, разрабатывая и принимая соответствующие законодательные и нормативные акты;
- ◆ косвенно воздействует на уровень экономической активности через налогообложение, государственные расходы, контроль денежной эмиссии и распределение кредитов;
- ◆ координирует и финансирует значительную часть капитальных вложений;
- ◆ создает государственный сектор производства;
- ◆ контролирует косвенно или прямо цены и обменные курсы валют (устанавливает “валютные коридоры”);
- ◆ обеспечивает перераспределение национального дохода (бюджетная политика).

На рисунке 4.2 показаны изменения в рыночной ориентации и тенденции к децентрализации некоторых стран мира в период 1970—1995 гг.

4.2. Роль правительства в развитии новых производственных систем

С развитием глобализации масштабы и роль воздействия национального правительства на ход социально-экономического развития страны видоизменились и несколько уменьшились, однако правительство продолжает играть определяющую роль в стимулировании выработки рациональной политики развития и создания необходимых для страны институтов ее реализации. Следует признать, что в Украине институты рыночной экономики были полностью ликвидированы предыдущим режимом, а посткоммунистический период добавил к тому же и распад государственности. В связи с этим значимость и неотлагательность создания институтов рыночной экономики и возрождения государственности явились делом первостепенной важности. Страны Центральной и Восточной Европы, а также Балтии выявили трудности и возможности в решении этой проблемы. Практика решения подобных задач в большинстве государств, возникших после распада СССР, в том числе и в Украине, показала, что ошибки в выборе стратегии развития и формирования неадекватной административной структуры могут затормозить ход реформирования экономики и затруднить развитие рыночных принципов хозяйствования. Успехи стран ЦВЕ и Латинской Америки в рыночных преобразованиях вряд ли можно экстраполировать на ход экономических преобразований в бывших советских республиках в связи с тем, что в них, в отличие от первых, практически не сохранилось ни соответствующих рыночных традиций, ни преимущества государственных институтов. Частичное и затянувшееся реформирование экономики лишь содействовало появлению группы олигархов, взявших под контроль наиболее перспективные направления в экономике, утверждению неопределенной и не стимулирующей развитие налоговой политики привело к непомерному росту лицензирования и регулирования хозяйственной деятельности, ликвидации стимулов развития новых предприятий, к ослаблению законодательной защиты ростков предпринимательства.

4.2.1. Что может сделать правительство для ускорения рыночных реформ?

Для успешного развития рыночных преобразований и появления соответствующих государственных институтов правительствам необходимо решить ряд сложных проблем.

Во-первых, нужно учитывать, что переход от командно-административной к рыночной экономике носит глобальный системный целостный характер и требует изменений по всем направлениям общественного развития, что неминуемо усиливает напряжение и ограничивает возможности реализации реформаторской политики большинства стран. Конечно, на таком трудном этапе могут быть допущены ошибки, но крайне важно сохранять неизменным главное направление выбранного курса реформ. В этом смысле цена “частичных реформ” очень высока. Определяющей становится взаимозависимость между проводимой экономической политикой и институциональными реформами, а также между макроэкономическими и микроэкономическими реформами. Значимость этого еще раз проявилась в последние годы XX ст. под воздействием разразившегося глобального экономического кризиса. Довольно продолжительный период ускоренного экономического роста восточноазиатских стран (“тигров”) был прерван жесточайшим финансовым кризисом потому, что структурная и институциональная слабость их экономик привела к усилению уязвимости от внешнего воздействия². Короткий период макроэкономической стабильности в России и ряде других стран с переходной экономикой в середине 1990-х годов был внезапно прерван в 1998 г. не только из-за воздействия восточноазиатского кризиса, но и по причине собственной структурной и институциональной слабости.

Во-вторых, рост экономических возможностей дает более ощутимый эффект для бедных стран при условии, что такой рост генерирует повышение занятости населения и реальной заработной платы на протяжении определенного периода времени с параллельным ростом производительности труда. Опыт развития разных стран показывает, что темпы роста новых рабочих мест, как правило, уступают темпам общего экономического роста, поэтому экономически менее развитым странам следует предпринимать особые меры по увеличению доли ресурсов, направляемых в развитие секторов, способствующих увеличению занятости населения³. Целями таких мер являются: уменьшение противоречий и разногласий на рынке труда, развитие строительства и формирование рынка недвижимости, что непосредственно способствует увеличению занятости населения. Подобным же образом дерегуляция товарных рынков, устранение препятствий при формировании малого бизнеса, совершенствование жизненно важной инфраструктуры будут побуждать развитие наиболее конкурентоспособного частного сектора и максимально стимулировать потенциал в области создания новых рабочих мест.

4.3. Правительство и стратегия кластеризации

От общей эффективности деятельности правительства во многом зависит и его вклад в развитие новых производственных систем, кластеров. Главная задача правительства состоит в том, чтобы добиться макроэкономической и политической устойчивости. Правительство может достичь этого путем создания согласованной базовой структуры экономики, проведения стабильной политики в макроэкономике, обеспечивающей низкий уровень инфляции, а также путем формирования достаточно устойчивых правительственных организаций.

Другой важной функцией в экономической деятельности правительства является повышение общей производительности на уровне микроэкономики страны за счет роста эффективности и качества инвестиций в основные факторы производства и в соответствующие структуры.

Значительна также роль правительства в формировании и введении общих норм, правил и стимулов, содействующих развитию конкурентной борьбы, которая бы генерировала рост производительности. Первостепенное внимание следует уделить системе налогообложения, законодательству в области конкурентной борьбы, интеллектуальной собственности, корпоративного управления, защиты прав потребителей и др.

Довольно специфична роль правительства в направлении создания и совершенствования сетевых структур, кластеров. Здесь крайне важна активная правительственная политика по формированию эффективных внешних связей, а также развитию коллективных действий в различных сферах экономики.

От правительства зависит организация разработки и осуществление долгосрочной экономической программы, учитывающей специфические особенности обстановки в стране, плана действий, нацеленного на комплексный процесс преобразований, мобилизующего все группы общества на преодоление трудностей ради роста благосостояния страны. Направленная на достижение таких благородных целей программа каждого национального правительства отличается от программ других стран или групп стран. Однако существуют и общие унифицированные принципы достижения экономического прогресса для стран с разным уровнем реформированности хозяйства, они представлены в прилагаемой таблице 4.1. Осуществление перечисленных мер содействует повышению уровня кластеризации экономики. Прежде

Таблица 4.1. Основные меры, предпринимаемые правительством для обеспечения экономического роста

Тип страны	Меры по улучшению конкурентной среды	Меры по совершенствованию налоговой системы	Меры по ускорению социального развития
Передовые в рыночном реформировании страны	<ul style="list-style-type: none"> • Разработать адекватные законодательные и регуляторные рамки для инфраструктуры и приватизации предприятий • Содействовать выходу фирм на внутренний и внешний рынки • Совершенствовать конкурентную политику • Поддержать развитие финансового сектора • Способствовать развитию экспортной конкуренции • Совершенствовать политику развития рынка труда 	<ul style="list-style-type: none"> • Сократить контингент налоговых плательщиков • Улучшить систему межправительственного финансирования • Укрепить государственную администрацию • Сократить пенсионные расходы 	<ul style="list-style-type: none"> • Провести пенсионную реформу • Уменьшить компенсационные выплаты • Внедрить социальные программы повышения квалификации рабочей силы • Наладить предоставление услуг по обучению
Страны, отстающие в рыночных реформах	<ul style="list-style-type: none"> • Ввести твердые бюджетные ограничения • Устранить барьеры при вхождении фирм на рынки и обеспечить усиление конкурентной политики • Уменьшить стоимость транзакций МСП • Улучшить политику на рынке труда • Укрепить финансовый сектор • Внедрить стимулы для достижения роста экспорта • Провести земельную реформу • Снять ограничения в торговле и ценообразовании на сельхозпродукцию • Внедрить более эффективную ирригацию в землепользовании 	<ul style="list-style-type: none"> • Уменьшить дефицит через сокращение государственных расходов и увеличение доходов • Переориентировать государственные расходы в область инвестиций в интеллектуальный и физический капитал • Аккуратно и экономно управлять внешними заимствованиями • Улучшить систему управления государственными и бюджетными расходами 	<ul style="list-style-type: none"> • Усилить социальную помощь • Улучшить экономическое ориентирование и эффективность затрат на услуги по социальной помощи • Улучшить качество и эффективность затрат на услуги по обучению

всего необходима реструктуризация существующих государственных предприятий и формирование нового частного предпринимательства как путем создания нового бизнеса, так и путем приватизации, что является приоритетным для всех стран с переходной экономикой и представляет собой основу их будущего роста.

Реструктуризация должна быть поддержана экономически обоснованной налоговой политикой, которая могла бы сохранять основы макроэкономической стабильности, а также гарантировать обеспечение адекватной социальной защиты населения и его наименее защищенных категорий от неблагоприятных последствий реформирования. Рациональная налоговая политика должна обеспечить инвестирование в здравоохранение, образование и социальную инфраструктуру таким образом, чтобы дать возможность населению почувствовать преимущества возникающей рыночной экономики⁴. Решение задачи социальной защиты в условиях реструктуризации предприятий и сокращения бюджетных возможностей требует перестройки структуры социальных услуг в сторону повышения их адресности и удешевления.

Процесс кластеризации в регионе или в масштабе страны часто происходит сам по себе, “самотеком” в условиях рынка, без какого-либо видимого вмешательства государства. Тогда почему постоянно возникает вопрос о том, какой должна быть роль государства в стратегической кластеризации? Ведь очевидно, что популярные теперь объединения компаний, альянсы, а также любое объединение труда идеально подходят для рынка. В то же время, казалось бы, правительство, проводя антимонопольную политику, должно предотвращать формирование альянсов, целью которых является ограничение конкуренции.

Роль правительства в этой области трудно переоценить. Во-первых, она состоит в том, чтобы *нивелировать существующие в рыночной системе несовершенства, которые могут создавать ограничения при внедрении инноваций и препятствовать кластеризации*. Проблемы могут возникать из-за недостатка информации, специфики появления некоторых альянсов или из-за других препятствий различного рода. Подобные недостатки рынка мешают предпринимателям устанавливать контакты с другими потенциальными партнерами с целью обмена наукой и препятствуют их возможному сотрудничеству, благодаря которому обычно создаются и реализуются значительные полезные нововведения. К сожалению, многие МСП не осведомлены о возможностях,

которые предоставляет сотрудничество с другими компаниями или исследовательскими институтами.

Процесс становления и развития кластеризации в значительной степени зависит от состояния законодательства, которое должно стимулировать предпринимательство в его наиболее прогрессивных формах и по мере возможности устранять препятствия на пути всемерного повышения конкурентоспособности производителей благ и услуг. Как показывает практика, страны, сумевшие максимально устранить в своем законодательстве дефекты рыночной системы (например, страны Северной Европы), добились самой высокой степени конкурентоспособности, одними из первых провели почти полную кластеризацию своей экономики и, в итоге, дали возможность национальным деловым кругам оперативно и гибко отвечать на быстроменяющиеся условия на мировых и национальных рынках⁵.

Во-вторых, *усилия государства необходимы для достижения положительного внешнего эффекта от внедрения результатов R&D, особенно когда они являются итогом работы альянсов или кластеров*. Поскольку общественная выгода в этих случаях значительно превышает возможные частные доходы, то государству следует настойчиво организовывать работу в этом направлении и, прежде всего, в сфере развития энергетики, защиты окружающей среды, а также в области создания информационных супермагистралей.

В-третьих, *стремление получить более высокую экономическую норму прибыли от усилий, вложенных в государственные исследования, является еще одним основанием для правительства содействовать возникновению кластеров*. Повышение нормы прибыли от такой деятельности требует более тесного сотрудничества правительства с частным сектором, а также эффективного распространения знаний, особенно для МСП.

В-четвертых, *стремление закрепить в стране или регионе деловую активность в области high-tech является еще одним фактором стимулирования роста кластеризации*. В рамках кластерной модели деловые круги могут возложить эту задачу на существующую исследовательскую сетевую структуру и с большей эффективностью поддерживать или расширять high-tech активность в регионе.

Хотя правительство играет серьезную роль в инициируемой рынком кластеризации, оно, тем не менее, должно действовать и выполнять эту роль с большой осторожностью. Тому есть много причин,

среди которых: нехватка финансовых ресурсов, разные обязательства перед мировыми институтами и региональными межправительственными организациями. Задачами правительства являются поддержание динамики рынка, контроль за достоверностью и своевременностью информации и координирование всех усилий по экономическому развитию страны. Все это не позволяет правительству брать на себя роль предпринимателя и совершенно независимо создавать кластеры, возникновение которых не было ранее обусловлено самим ходом рыночного взаимодействия.

Мировая практика формирования и развития кластеров дает возможность выделить следующие направления участия правительства в этом процессе:

- ◆ Структурная политика должна быть ориентирована на создание благоприятных и стабильных условий, позволяющих предприятиям увеличивать их конкурентоспособность и инновационный потенциал.
- ◆ Посредническая (брокерская) политика должна быть направлена на идентификацию и стимулирование инновационной кластеризации путем предоставления стратегической информации и удовлетворения спроса и предложения.
- ◆ Политика требовательного потребителя при оформлении государственных заказов должна быть направлена на удовлетворение значительного числа общественных социальных потребностей путем инициирования и организации инновационных кластеров, способных выполнять эти заказы.

В табл. 4.2 представлены используемые правительством инструменты политики (в зависимости от типа рынка), направленные на формирование инновационных кластеров.

Инновационная кластеризация в регионах также требует интегрированного подхода к различным сторонам самого инновационного процесса. Интегрированный подход, предпринимаемый различными правительственными департаментами, включает в себя совместное стимулирование процесса кластеризации и взаимное упрочение и усиление различных политических механизмов. В большинстве стран мира, как правило, министерство экономики или министерство экономических дел (названия могут быть различными) ставит своей целью достижение интегрированного подхода со стороны различных правительственных департаментов к национальной или региональной кластеризации.

Таблица 4.2. Средства, используемые правительством для формирования кластеров

Структурная политика	Брокерская политика	Политика требовательного потребителя
<ul style="list-style-type: none"> • Конкурентная политика и дерегуляция • Общетеchnологическая политика • Снижение налогового бремени и стоимости рабочей силы • Здоровая стабильная инфраструктура 	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление стратегической информации • Организация диалога и обмен информацией (независимая платформа) • Использование технологических средств, которые стимулируют появление кластеров и альянсов 	<ul style="list-style-type: none"> • Тендерная процедура закупок • Политика развития инфраструктурных проектов и инновационного обеспечения; • Отмена регулирования, которое препятствует развитию инноваций
Повод для действий правительства:		
<ul style="list-style-type: none"> • Повысить динамичность функционирования рынка 	<ul style="list-style-type: none"> • Устранить изъяны рынка, повысить норму прибыли от государственных инвестиций в исследования 	<ul style="list-style-type: none"> • Удовлетворять потребности общества в сочетании с действиями правительства, направленными на содействие развитию инноваций

Поскольку процесс консолидации усилий и кластеризации в текущей мировой деловой практике нарастает, задачей правительства является своевременная разработка и создание новых сочетаний знаний, навыков и политических средств, необходимых для того, чтобы стать более эффективными при столкновении с широким спектром различных потребностей, возникающих в кластерах частного сектора.

4.4. Структурная политика ради кластеризации

Цель структурной политики любого правительства — постоянное укрепление и расширение “питомника” для разведения и выращивания перспективных инноваций в области high-tech. Это вызывает потребность в инициативах в различных областях: в технологии, конкурентной политике, дерегуляции, уменьшении налогового бремени и снижении стоимости рабочей силы, реализации инфраструктурных проектов. Все подобные инициативы являются своего рода вкладом в укрепление конкурентоспособности национальной экономики.

Если рынки функционируют должным образом, то инновации и новые комбинации знаний, навыков и политических инструментов поддерживаются на различных уровнях. Стимулируемые конкуренцией различные виды деловой активности стремятся соперничать в борьбе за благосклонность со стороны клиентуры, усиливая поиск новых возможностей в развитии инновационных изделий и услуг.

Кстати, новое законодательство Европейского Союза в области конкуренции (The Competition Act) ориентирует на оказание содействия кластеризации, направленной на инновации в определенных секторах (например, в строительной индустрии). Тем не менее, проблема взаимных уступок может возникнуть между направлениями развития конкурентной политики и политики кластеризации. Ведь возникший в частном секторе кластер (или сеть) может при стечении обстоятельств вести к рынку, свободному от конкуренции, к достижению ценовых или другого рода соглашений, которые ограничивают конкуренцию. Однако представляются необоснованными опасения, высказываемые представителями власти, по поводу того, что оказание одновременной поддержки и политике кластеризации, и конкурентной политике на практике будет вести к противоречиям. Если компании с взаимодополняющими знаниями и компетенцией начали работать вместе на предконкурентной стадии, слишком невелик риск возникновения каких-либо ограничений на динамично функционирующих конкурентных рынках. В связи с этим Закон о конкуренции предусматривает соответствующие рамки для подобного рода кооперационных соглашений, которые весьма важны для поддержки процесса кластеризации.

Во многих случаях дерегуляция и институциональное обновление могут также способствовать кластеризации. Институциональное обновление может быть обязательным, если кластеризация должна быть осуществлена полномасштабно. Динамичная технологическая политика побуждает деловые круги развивать инновационные кластеры там, где деловая среда соединяет знания и навыки, которые было бы очень трудно получить, если бы в соответствующей местности не было бы в необходимом количестве компаний, желающих инвестировать в развитие ноу-хау.

4.5. Правительство в роли кластерного брокера

В роли брокера правительство берет на себя организацию места встречи для деловых кругов и правительственных структур, а также выступает в качестве органа, формирующего, генерирующего и стремящегося оказать помощь в налаживании отношений между ними. И все же участники подобных акций сами определяют модус своего поведения в местах проводимых встреч. При их проведении государство может ближе познакомиться с кругом проблем, обсуждаемых в ходе взаимодействия участников частного и государственного секторов. Получаемые правительством сигналы в результате этих встреч

помогают ему воздействовать на государственные исследовательские сети, соответственно проводится детальный анализ таких сигналов.

Выполняя роль брокера, правительство может использовать такие пути: предоставление стратегической информации и организацию диалога; создание платформы для предпринимательских и исследовательских организаций; поддержка и продвижение специальных проектов, как правило, использующих технологические механизмы, способствующие созданию кластеров и сетей. Правительство в современных условиях активно вовлечено в реализацию значительного числа инициатив по развитию кластеров, при этом практикуются комбинации из этих направлений.

4.6. Обмен информацией и организация диалога

Строгость и сдерживание, которые можно заметить в поведении правительства при контроле над рыночными процессами, отнюдь не означают, что оно намерено занять пассивную позицию по отношению к частному сектору. Правительство может и должно провоцировать обсуждение всего, что касается будущего нации, предоставляя деловым кругам стратегическую информацию и открывая диалог по самым ключевым вопросам. Постоянно возрастающее значение многосекторных кластеров вынуждает правительство все больше внимания уделять анализу и выявлению их исходных данных для оценки перспектив региональной и национальной экономик. Такая модель поведения полностью согласуется с практикой, сложившейся, в первую очередь, в северных странах Европы, а также в большинстве промышленно развитых стран. В этих странах стал традиционным интенсивный обмен информацией и взаимодействие экспертов по данным проблемам внутри правительства, усиленный и регулярный диалог между политиками, разрабатывающими тактику, ключевыми “игроками” на рынке и основными поставщиками знаний.

4.7. Поддержка специфических проектов сотрудничества

Практически все правительства стран Европейского Союза проводят серьезные аналитические исследования потенциала отдельных секторов национальной экономики. Примером могут служить исследования сектора услуг, проведенные фирмой Bain&Co в 1996 г. по заказу правитель-

ства Дании и имевшие целью определение его международной конкурентоспособности, выявление неиспользованного потенциала, ключевых факторов успеха и возможных опасностей. Исследования были сфокусированы на секторе программных продуктов, консалтинге, безрельсовом транспорте и логистике, а также оптовой торговле. Выявленные в исследованиях возможности были обсуждены на разных уровнях с участием организаций исследовавшихся секторов, а отдельные специфические проблемы в последующем были более глубоко изучены для выработки необходимых решений.

Таким же образом многие страны Европейского Союза, подключая национальных и зарубежных экспертов, проводят прогнозные технологические исследования (Technology Radar) не только с целью подготовки прогнозного обзора, но и потому, что материалы исследований станут стратегически важными для национальных экономик в будущем. Результаты такого “технологического радара” широко рассылаются как правительственным органам, так и в исследовательские сети, а также частному сектору. По итогам изучения материалов общественностью и государственными организациями каждой страны проводятся форумы, конференции и разного рода обсуждения с деловыми кругами, исследовательскими институтами, рекомендаций которых затем используются при реализации национальных и региональных программ кластеризации⁶.

Используя свои организаторские возможности и способности, правительство также может быть вовлечено в процесс кластеризации, но в несколько иной, особой форме. Так, например, нередко случается, когда участники рыночных трансакций, уже выразившие желание кооперироваться, тем не менее нуждаются в нейтральном внешнем партнере, способном обеспечить процесс оформления партнерства. В таких случаях правительство может выполнять вспомогательную роль, включая в процесс кластеризации свои организаторские способности. Очень похожую роль играет правительство в процессе создания национальной информационной супермагистрали. Поскольку стратегическая важность этой структуры будущего уже осознана и признана развитыми странами, программа правительства по реализации этой идеи в основных чертах такова:

- ◆ Правительство создает условия, в которых информационная супермагистраль может динамично развиваться (либерализация телеком- и медиа-рынка, совершенствование отношений собственности в соответствии с новыми условиями).

- ◆ Активно поддерживается участие правительственных органов в использовании супермагистрали.
- ◆ Ускорение развития участия частного сектора в супермагистрали.

В дополнение к усилиям, прилагаемым к реализации крупномасштабных программ, подобных формированию информационной супермагистрали, в последние годы правительства также активно включаются в некоторые специфические проекты сотрудничества. В их число входят и программы развития кластеров, которые в связи с деликатностью деловой информации, включенной в проектные документы, считаются конфиденциальными. Почти каждый проектный документ, связанный с кластеризацией, ориентирован на обмен стратегическими ноу-хау и достижение долгосрочных партнерских соглашений. Было замечено, что кооперация в таких проектах часто приводит к серьезным изменениям культуры общения как в деловой практике, так и в исследовательской активности. Принципиальным в создании проектов сотрудничества в области кластеризации является то, что сами участники рынка, а не правительство, создают кластеры или формируют альянсы. Возникают ситуации, когда рыночные изъяны ведут к угасанию кластера или к слишком медленному его развитию или не позволяют создать кластер достаточного масштаба. В этих случаях правительству следует выступать в качестве активного помощника или катализатора кластера. Способ реализации правительством своих возможностей в отношении поддержки кластера на практике зависит от условий, существующих на соответствующем рынке. Согласно установившейся практике процессы кластеризации, которые происходят на различных рынках, могут быть разделены на несколько этапов. Каждый этап имеет свои собственные специфические черты и, при необходимости, нуждается в соответствующего вида правительственной поддержке. В процессе кластеризации выделяют следующие этапы:

- ◆ выявление рыночных возможностей (*идентификация*);
- ◆ оценка рыночных возможностей, изучение осуществимости проекта, конкретизация деталей для разработки плана развития (*исследования*);
- ◆ подбор и объединение участников для специфического проекта (*организация*);

- ◆ составление соглашения о развитии и сотрудничестве, включающее условия финансирования, распределение рисков, определение имущественных прав и т. д. (*специализация*);
- ◆ выполнение проекта (*реализация*).

Процесс кластеризации может проходить спонтанно, без какого-либо вмешательства правительства. Но в отдельных случаях правительство может быть приглашено принять участие в качестве катализатора⁷. Роль, которая возлагается на правительство, обычно зависит от стадии, на которой находится реализация проекта. В прилагаемой таблице 4.3 дается перечень возможного участия правительства в процессе кластеризации.

Таблица 4.3. Кластеризация и роль правительства в поддержке ее специальных проектов

Этап кластеризации на рынке	Потенциальная роль правительства
• Идентификация	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление информации • Выявление возможностей, основанное на общественных требованиях
• Исследования	<ul style="list-style-type: none"> • Стимулирование, основанное на общественных требованиях • Предоставление информации и образование сетей • Функционирование в качестве платформы
• Организация	<ul style="list-style-type: none"> • Брокерство • Управление процессом
• Специализация	<ul style="list-style-type: none"> • Связь с инструментами финансовых технологий • Управление процессом
• Реализация	<ul style="list-style-type: none"> • Требовательный заказчик • Поставщик услуг

При выполнении правительством функций, представленных в таблице, оно пользуется стратегиями, выработанными за последние несколько лет. Перечислим их:

- ◆ Идентификация возможности развития и специфического сотрудничества, в рамках которых правительство может призывать участников рынка рассматривать перспективы создания консорциумов или кластеров на базе использования специфических исследовательских программ (стимулирование).

- ◆ Оценка возможностей для наибольшей степени синергии и/или увеличения масштабов путем преобразования альянсов в кластеры. Это также может вызвать необходимость выявления возможностей сотрудничества, подключения к нему коммерческих и исследовательских организаций, предпочтительно обладающих дополнительными экспертными возможностями, но которые еще не были вовлечены в процесс кластеризации (брокерские услуги).
- ◆ Управление процессом в целях конкретизации проектов (управление процессом).
- ◆ Установление связей с существующими инструментами рынка в рамках сложившихся методик (организация связей).

При выполнении задач стимулирования участников рынка, организации их связей, осуществления посреднических функций правительство фактически реализует функции “общественного консультирования”. Постепенно набирая опыт в этой сфере, правительство постигает искусство отбора факторов успеха, которые обеспечивают развитие инновационной кластеризации.

Как показывает опыт, такого рода консультационная деятельность правительства имеет наибольшие шансы на успех в случае, если:

- ◆ партнеры по рыночным операциям имеют четкие представления о прибыли, приносимой сотрудничеством и предстоящим проектом;
- ◆ участники имеют взаимодополняющие компетенции, причем каждый выполняет четкие обязательства по проекту (например, берет на себя некоторые проектные риски);
- ◆ партнеры на рынке и правительство демонстрируют высокий уровень стремления достичь цели;
- ◆ правительственная деятельность касается стратегических проектов, которые, прежде всего, способны усилить будущие конкурентные позиции страны;
- ◆ договорные вопросы партнерства (т. е. проблемы собственности касательно совместно разработанных ноу-хау, распределение риска и финансовые условия) должным образом отрегулированы.

Что же касается использования технологических инструментов, которые стимулируют возникновение кластеров и альянсов, то можно определенно утверждать, что они являются прочной опорой правительства в реализации рыночных инициатив. Обязательства оказывать поддержку такой реализации со стороны всех участников в данном слу-

чае крайне существенны. Ее финансирование обычно осуществляется государством, общественными исследовательскими институтами и соответствующим деловым сектором. Конкретные примеры такой реализации представлены в следующей главе. Такая стратегия была разработана постепенно, на протяжении последних десяти лет, с целью облегчения процесса развития кластеров и альянсов. В итоге знания и компетентность в этой области были постепенно заложены в самом правительстве и стало возможным их использовать в случае, когда возникает необходимость срочной реакции на требования рынка.

Как свидетельствуют реалии развития мировой экономики начала нового столетия значимость инновационных кластеров и альянсов для экономик промышленно развитых стран (в первую очередь), как ожидается, может только возрастать. Соответственно, все большее внимание в них также будет уделяться развитию инновационной политики.

4.8. Правительство как требовательный заказчик

Экономическая практика подтвердила, что наличие в реальной жизни требовательного заказчика, выдвигающего повышенные требования к качеству продукции, технологиям или производственному процессу, является основным стимулом для разработки и внедрения экономических и технологических инноваций. Это всегда основывалось на том положении, что спрос порождает предложение, что новые запросы общества будут соответственно удовлетворены. Потребности участников рынка (в их числе нередко бывает и правительство) стимулируют появление и развитие новых поставщиков, потребителей и исследовательских сетевых структур, т. е. новых сетей, в которых объединяются силы, стремящиеся найти оптимальное решение.

Выступая в роли потенциального подрядчика, регулировщика или поставщика коммунальных или общественных услуг, правительство имеет доступ к специфическим знаниям, имеющим ключевое значение для участников рыночных трансакций и, таким образом, обладает большими возможностями для выполнения своей ответственной миссии. Особенно это касается стратегической информации и глубокой осведомленности о перспективах долгосрочного развития в тех сферах, в которых правительство в силу своих общественных обязанностей должно проявлять инициативу. Это наиболее применимо к сфере организации управления охраной окружающей среды, жилищного строительства, снабжения энергоноси-

телями, развития инфраструктуры, создания исследовательских сетевых структур, образования и проблем безопасности.

Именно в этих направлениях правительство как требовательный заказчик может стимулировать стратегическую кластеризацию и способствовать тому, чтобы главный экономический эффект был получен в виде высокого качества продукта и низкой стоимости запрашиваемых услуг. Как правило, правительство своей закупочной практикой оказывает большое воздействие на тендеры в социально значимых сферах. Однако правительство стимулирует инновационную кластеризацию и другими путями, в том числе и как регулировщик рынка. Такое стимулирование обычно поддерживается также брокерской деятельностью правительства. Положим, если правительство решает задачу повышения уровня энергосбережения, то положительного результата оно может достигнуть лишь посредством объединения сил всех участников рынка. В случае их согласия ответственный орган правительства заключает долгосрочное соглашение по энергосбережению с представителями разных секторов экономики. Эти соглашения оговаривают условия и объемы улучшений, которые должны быть достигнуты в сфере энергосбережения в каждом секторе в рамках обозначенного периода времени. После этого компании сами решают, как наиболее экономично и эффективно реализовать эти задачи. В свою очередь, правительство берет на себя обязательство создать фонды, предназначенные для стимулирования поиска лучших технологических решений, содействующих реализации согласованных целей.

Другим примером участия правительства в развитии кластеризации может быть оказание им помощи в решении проблем размещения промышленных объектов. Нередко компании стремятся работать вместе на добровольной основе либо с целью обеспечения устойчивого производства и/или более эффективного использования производственных площадей при возможно низких затратах. Это приводит к совместному использованию различных коммуникаций или ресурсов (например, промышленного водоснабжения) и замкнутых производственных циклов путем повторного использования остаточных или побочных продуктов. Содействие правительства в создании таких условий может оказаться очень существенным.

Нередко возникает задача перебазирования компаний с обжитых существующих площадок. На новом месте приходится решать задачу достижения оптимальной кластеризации и сегментации их производств, чтобы (как правило, в чрезвычайных обстоятельствах) помочь сохра-

нить уже сложившееся деловое сотрудничество, которое с высокой экономической эффективностью обеспечивает взаимодополняемость компаний. В этом случае оказание содействия со стороны правительства может явиться важнейшим фактором.

Кроме того, существуют значительные возможности относительно правительственных закупок. Примером могут служить коммунальные услуги. Здесь в роли заказчика основной интерес правительства определяется его ответственностью за проведение наилучшей, экономически оправданной закупочной политики и постоянный поиск эффективных и высококачественных решений социальных нужд. Эта роль усиливается по мере возникновения все более сложных проблем, с которыми сталкивается правительство, в частности, при создании инфраструктурных средств. Лишь добиваясь максимального творческого сотрудничества между компаниями частного сектора, можно найти позитивные решения, которые будут достаточно устойчивыми в долгосрочном плане.

Подход, при котором кластеры различных направлений призваны развивать всеобщую инновационную концепцию, возможен практически во всех областях экономики — в транспорте, коммуникациях, оборонном секторе и пр. Ноу-хау могут быть объединены, технологическое развитие может доводиться до практического воплощения, соотношение «цена — качество» может быть улучшено путем приглашения к участию в тендерах консорциумов, в которых совместно работают компании с взаимодополняющей компетенцией. Такой подход также позволяет компаниям воспользоваться при случае другой подходящей ситуацией на мировом рынке, учитывая опыт и ноу-хау, которые были получены в ходе совместной работы.

Правительство может ориентировать своих поставщиков на более активную кластеризацию с целью совместной реализации подобных проектов. Это может быть также достигнуто посредством открытой закупочной политики, в которой на условиях свободной конкуренции мобилизуются необходимые знания и навыки, а также поощряется внедрение инновационной кластеризации. Европейские правила закупок образуют важные рамочные условия для такого развития. Правила закупок в ЕС разработаны с учетом гарантирования справедливых закупочных операций, в которых компании из любой страны — члена ЕС имеют равные возможности получения правительственных заказов. Руководящие принципы этого уложения предполагают создание таких равных возможностей путем требования прозрачности (обязательную публикацию планируемых заказов в приложении к официальному журналу Европейской Комиссии) и путем

применения объективных оценочных критериев. Такие правила открывают значительные возможности для тендеров, нацеленных на формирование инновационной кластеризации. Эти правила позволяют иностранным компаниям участвовать в тендере на получение правительственных заказов. Также допустимо участие в тендере и альянса-комбинации, состоящей из национальных и иностранных компаний. Считается, что участвующей в альянсе иностранной компании ничто не угрожает. Напротив, она получает дополнительный стимул к улучшению качества. В ЕС все более прочное место завоевывает признание того, что альянсы с иностранными компаниями позволяют национальным компаниям получать выгоду от использования ноу-хау своих иностранных партнеров⁸.

В недавнем исследовании, проведенном RAND Europe на тему о роли правительства как “инициирующего заказчика”, дается анализ уже довольно распространенной практики выступления в этой роли различных государств. В исследовании показано, что соответствующие инструменты стратегии уже развиты во многих странах, а правительства, выполняя роль главных заказчиков, пользуются ими для того, чтобы стимулировать инновационную кластеризацию в частном секторе. Так, RAND Europe ссылается на программу Private Finance Initiative в Великобритании, которая побудила правительство отдать приоритет закупке на рынке значительного объема товаров и услуг перед размещением их в производстве своей страны. Приводится также пример строительства тоннеля под Ла-Маншем (English Channel). Он не строился под руководством правительства, его сооружение осуществлялось частным консорциумом, который, в частности, закупал для строительства тоннеля часть металлопродукции и в Украине. По мнению RAND Europe, опыт, полученный при реализации особо крупных и дорогостоящих проектов (т. е. нестандартных контрактов), указывает на то, что наибольший успех достигается в тех программах, где поставщикам открыты достаточные простор и возможности предлагать инновационные решения.

Практика развитых стран показывает, что различные текущие и предстоящие правительственные инициативы в области инновационных поставок, которые сосредоточиваются на возможностях, предоставляемых кластеризацией на условиях улучшения качества и экономии расходов, нуждаются в более структурированном подходе. К наиболее предпочтительным должны быть отнесены следующие виды проектов:

- ◆ большие и наиболее комплексные инфраструктурные проекты;
- ◆ проекты с потенциалом для инноваций;
- ◆ проекты с наиболее широким рыночным потенциалом для конечного изделия, процесса или услуги.

Учитывая высокий уровень влияния, которое правительство как заказчик может оказывать на инновационную кластеризацию в частном секторе, промышленно развитые страны последовательно приходят к выводу о необходимости сохранения этой формы государственного воздействия. Некоторые из них предпочитают ускорять и структуризировать этот процесс ради увеличения объемов инновационных закупок. Для реализации этих правительственных инициатив необходимо формирование межотраслевых или межведомственных советов или рабочих групп, которым вменяется в обязанность разработка стратегической концепции и рамок применения правительственной инновационной закупочной политики и практическая реализация инновационной закупочной программы правительства в среднесрочном плане. Такая программа должна включать в себя наиболее масштабные и комплексные проекты с инновационным и большим рыночным потенциалом. В приоритетах программы должно быть достижение оптимального соотношения «цена — качество»⁹.

Такой межведомственный орган должен сформировать стратегический подход, в котором, наряду с учетом современной закупочной практики, между поставщиками должна приоритетно поддерживаться инновационная кластеризация ради повышения качества и контроля за рисками и стоимостью. Эта структура не должна вникать в детали инноваций в отдельных проектах. Она должна уделять достаточное внимание процессу планирования и возможным проблемам, возникающим при формировании методики инновационной тендеризации.

Кластеризация — объединение поставщиков, потребителей и/или сетей исследовательских институтов с целью получения инновационной прибавочной стоимости — становится в последние годы наиболее важным явлением в инновационных процессах в экономиках многих стран мира. Значимость этого явления определяется рыночными тенденциями и технологическим развитием. Компании, становясь все более зависимыми от внешних ноу-хау и навыков, стремятся войти в стратегические альянсы и кластеры с другими компаниями и институтами, у которых имеются необходимые взаимодополняющие друг друга ноу-хау и навыки. Это создает синергитический эффект, который приводит к улучшенной инновационной и конкурентной производительности всех участников кластера и, в конечном счете, к более высокому качеству в производственной структуре.

Так как эта тенденция четко просматривается в рыночной практике, то она также оказывает воздействие на осуществление правитель-

ственной инновационно-ориентированной промышленной политики. Прежде всего, это стремление любого правительства добиться роста нормы прибыли в государственных и частных исследовательских структурах, для того чтобы обеспечить создание новых изделий, услуг, производственных процессов и таким путем содействовать повышению конкурентоспособности всего предпринимательства.

Таким образом, формирование правительственной кластерной политики направлено на достижение следующих целей:

1. Устранение препятствий на рынке, рыночных несовершенств, решение проблем в организационном, информационном и законодательном обеспечении рынка.
2. Достижение положительного внешнего эффекта от усилий в области R&D, особенно при реализации программ партнерства (например, в области энергетики, экологии), а также в широкомасштабных инновационных проектах (информационная супермагистраль и др.).
3. Увеличение нормы прибыли в затратах на государственные R&D и поощрение распространения знаний, особенно для МСП.
4. Укрепление high-tech деловой активности и рост эффективности R&D в стране.

Примечания

- ¹ World Development Report 1997, The State in a Changing World, New York: Oxford University Press, 1997.
- ² World Bank, East Asia: The Road to Recovery Washington, D.C., 1998.
- ³ ILO (International Labour Organization), International Labour Standards and Human Rights, Geneva, 2000.
- ⁴ Newbery D. and N. Stern. The Theory of Taxation for Developing Countries, Oxford: Oxford University Press, 1987.
- ⁵ Torbjörn Fredriksson and Roger Svensson. Multinational Restructuring, Internationalization and Small Economies: The Swedish Case/Routledge Studies in International Business and the World Economy, London and New York, 1996.
- ⁶ EBRD, Transition Report 1999, Ten Years of Transition, London, 1999.
- ⁷ Hutschenreiter G. Cluster innovativer Aktivitäten in der österreichischen Wirtschaft, TIP, Vienna, 1994.
- ⁸ TACIS, Региональное развитие: Опыт России и Европейского Союза, Документы ЕС о региональной политике, Москва, Экономика, 2000.
- ⁹ С. И. Соколенко. Глобализация: Новые Производственные Системы (НПС). Уроки для Украины, Прометей, 1(4)' 2001, Юго-Восток, Донецк-2001.

*No one can whistle a symphony.
It takes an orchestra to play it*

Halford E. LUCOCK

*Никто в одиночку не сыграет симфонию.
Нужен оркестр ее сыграть*

Х. Е. ЛУККОК

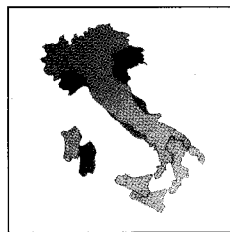
РАЗДЕЛ III

Опыт кластеризации в странах Центральной Европейской Инициативы (С. Е. I.)

**Глава 5. Вклад Италии
в концепцию развития регионов**

**Глава 6. Кластеры
в центре объединенной Европы**

**Глава 7. Региональное сотрудничество
в европейских странах
с переходной экономикой**



Вклад Италии в концепцию развития регионов

5.1. Региональная интеграция в странах ОЭСР

Национальные рынки передовых высокотехнологичных изделий и услуг, относящихся к сфере микроэлектроники, телекоммуникационным сетям и информационным технологиям, слишком малы в сравнении с мировыми рынками.

Для современных инновационных компаний мотивация их движения к глобализации, т.е. к формированию международных сетей из партнерских компаний и филиалов, основывается не только на стремлении увеличить объемы экспорта. Для того чтобы конкурировать и развиваться в современных условиях, все компании, рассчитывающие добиться успеха за счет внедрения более прогрессивных технологий, одновременно нуждаются в развитии у себя широкого спектра уникальных способностей и глубоких знаний. Прежде всего, это относится к развитию высокой компетентности компании в коммерческой, производственной, исследовательской, организационной и финансовой областях. Весьма проблематично совместить эти требования в рамках одной организации, и тем более сложно осуществить это небольшим по размеру структурам. Именно поэтому возникают альянсы, партнерства, сетевые структуры и кластеры, позволяющие компаниям расти и увеличивать объемы продаж, повышать рентабельность и конкурентоспособность.

Конец XX и начало XXI вв. характеризуются интенсивными и широкомасштабными интеграционными процессами, воздействующими на все страны мира, преобразующими ход развития мировой экономики.

Ушло в прошлое условное деление мира на Восток и Запад. Все четче проявляются контуры тесной интеграции практически на всех континентах, однако наиболее динамично эти процессы проходят в Европе. Для Украины крайне важным представляется ее активное участие в развитии общеевропейского сотрудничества. Путь в объединенную Европу Украина сможет пройти, лишь преодолев огромные политические, экономические и социальные трудности. Для достижения новой, более высокой ступени цивилизационного развития, необходимо проделать колоссальную работу по преобразованию общества в стране. Все ждут качественных перемен в общественной системе, которые должны преобразовать молодую страну в цивилизованное демократическое государство. Общество может жить и развиваться при условии, что оно имеет набор механизмов, позволяющих решать текущие задачи, преодолевая постоянно возникающие трудности, противоречия, стихийные бедствия, конфликты, финансовые и политические кризисы. Эти механизмы должны постоянно совершенствоваться, используя, обогащая и совершенствуя свой потенциал. Если этого не происходит, а необходимые обществу механизмы становятся все менее эффективными, то в конечном итоге рушится вся общественная система. Необходимые каждому обществу механизмы саморегулирования представляют собой результат длительного исторического развития и совершенствуются с течением времени в связи с меняющимися запросами общества.

Цель данного раздела состоит в том, чтобы проанализировать опыт создания новых производственных систем в различных странах под воздействием процессов региональной интеграции и выделить ту часть этого опыта, которая может быть полезной для стран, стремящихся выработать более эффективную политику в области трансформации своих производственных систем. Сложность этой задачи объясняется тем, что проблемы кластеризации производственных отношений приобрели глобальное звучание лишь в последнее десятилетие, поэтому многие аспекты этой темы все еще активно дебатировались как на мировом, так и региональных уровнях политиками, деловыми кругами, аналитиками. Эта дискуссия ведется на фоне развернувшейся в последние годы полемики о совместимости региональных процессов экономической интеграции с процессом глобализации. Несмотря на то что ряд сторонников глобализации все еще продолжает придерживаться мнения о том, что возникновение региональных объединений может нанести ущерб объективно протекающим процессам интернационализации, жизнь показы-

иает обратное. Тенденции региональной интеграции во второй половине XX века привели к нарастанию торговых потоков, обусловили расширение сферы прямых связей между субъектами экономической деятельности, способствовали расширению сетей сотрудничества за пределы национальных границ и усилили взаимопереплетение экономических связей, которые вышли за рамки межгосударственных отношений. Мировое сообщество убедилось воочию в том, что региональные соглашения в области интеграции вовсе не препятствуют либерализации многосторонней торговли в случае возникновения новых региональных структур. Образование новых экономических группировок, напротив, приводит к налаживанию в их рамках более тесных экономических и торговых связей. Создаваемые ими зоны свободной торговли, подчиненные правилам цивилизованной конкуренции, способствуют развитию и укреплению мировой экономики. Очень существенным является то, что сотрудничество предприятий в условиях конкуренции и функционирования новых производственных систем, ориентированных на взаимодействие сетевых структур, не только стимулирует внутрирегиональную торговлю, но и является источником новаторских подходов и динамичного развития практически во всех сферах производственных отношений. Стимулирование технологических инноваций, новаторства в социальной сфере, создание новых институтов и разработка соответствующих норм и правил поведения являются важным этапом на пути глобализации субъектов экономической деятельности и государств-членов региональных объединений.

Процессы глобализации и регионализации охватили всю планету, они протекают на основе одних и тех же фундаментальных экономических принципов и признания дальнейшей необходимости перемен во всех секторах деятельности общества. Эти различные концепции отражают традиции, социально-политическую обстановку и менталитет, характерные для разных регионов. Если американской модели региональной интеграции свойственны либерализм и дерегуляция экономики, то для нескольких вариантов европейской модели более характерны социальная направленность экономики (социальноориентированная европейская модель), а также регламентированная конкуренция, регулируемая правилами, разработанными в Европейском сообществе. Американскую модель отличает от европейской и от японской оригинальный подход к роли органов власти в становлении процессов региональной интеграции и создании новых производственных систем.

5.2. Кластеризация в странах Европейского Союза

Возникшее на пространстве послевоенной Европы экономическое сообщество стало одним из наиболее существенных событий в экономической, политической и социальной географии XX столетия. К началу нового столетия Европейский Союз (договор о создании ЕС был подписан в 1992 г.) превратился в решающий фактор, определяющий будущее стран-членов. В течение более чем полувекового периода развития европейского сообщества региональная проблематика занимала одно из ведущих направлений деятельности руководящих органов ЕС. В настоящее время к слаборазвитым и депрессивным районам относится свыше половины территории ЕС, а в них проживает около трети его населения. Предстоящее расширение ЕС на восток и юг добавляет сообществу новые проблемы регионального характера. Необходимо отметить, что при создании Европейского Экономического Сообщества в 1947 г. из его первых шести членов (Бельгия, Франция, Германия, Италия, Люксембург и Нидерланды) лишь Италия с ее слаборазвитым Югом выделялась остротой своих региональных проблем. Остальные 5 членов сообщества имели сравнимые уровни социально-экономического развития. Важно проанализировать вклад Италии в стратегию решения региональных проблем, в преодоление застоя и повышение конкурентоспособности слаборазвитых и периферийных районов на основе как собственных усилий, так и благодаря поддержке Европейского сообщества.

5.3. “Индустриальные округа” Италии

В течение второй половины XX века экономика Италии постоянно находилась в состоянии серьезных структурных преобразований. В последние два десятилетия они проходили особенно интенсивно. На экономику страны на этом этапе стали оказывать мощное воздействие две разнонаправленные тенденции. В рамках регионализации Италия все глубже вовлекалась в процесс европейской интеграции, что требовало сближения ее экономических структур и способов хозяйственного управления со структурами и методами, преобладающими в странах-членах ЕС. В то же время процесс глобализации ставил перед Италией задачу адаптации ее экономики к требованиям “рынка XXI столетия”, которые, по мнению аналитиков, больше привязаны к американской стратегии роста. Известно, что европейская и англо-

американская стратегия экономического роста различаются как методами управления корпоративной собственностью, так и степенью приоритета, отдаваемого социальной политике.

В пользу ориентации на европейскую стратегию роста в Италии воздействовали такие факторы:

- ◆ необходимость решения проблемы безработицы (12% активного населения, что выше среднего для стран ОЭСР), наличие сложных вопросов развития социальной инфраструктуры и рынков труда, а также проблема Юга, не имеющая аналогов в других развитых странах;
- ◆ существование мощного кооперативного сектора, обладающего особым статусом самоуправления.

На протяжении последних нескольких десятков лет мелкое кооперированное предпринимательство играло ведущую роль в продвижении итальянских товаров на мировые рынки. Более того, экономика

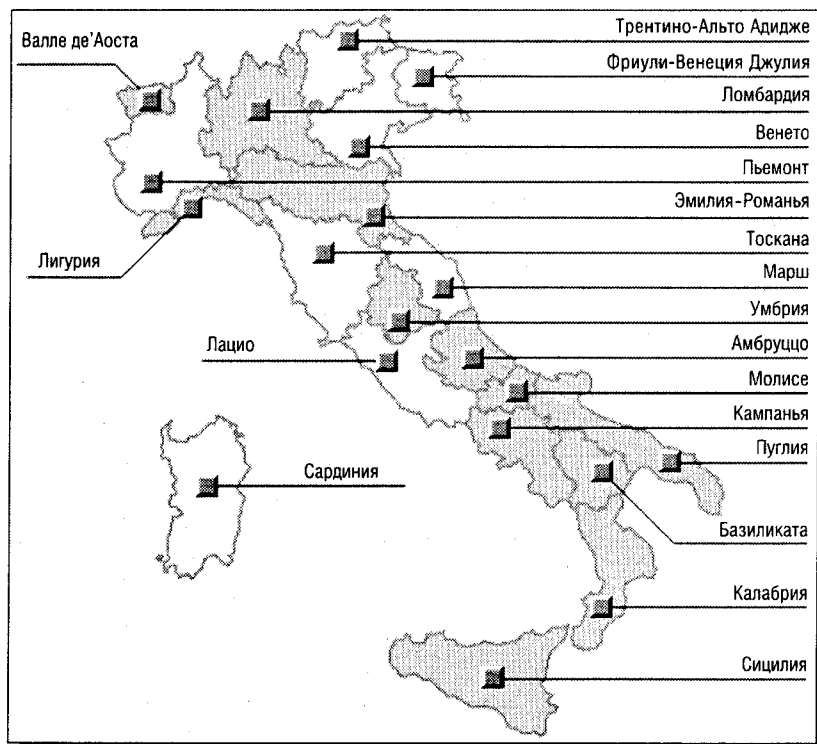


Рис. 5.1. Провинции Италии

многих районов Италии построена как кооперированная сеть “индустриальных округов” (далее ИО), что, естественно, создает в них особый уклад общественной жизни. Олвин Тофлер в своей знаменитой книге “Третья волна”¹ назвал “индустриальные округа” Италии “волной XXI века”. Показательно и то, что популярность этих структур в мире стала настолько широкой, что, перед тем как стать президентом США, Б. Клинтон в 1992 г. специально приезжал в Эмилию-Романью, чтобы ознакомиться с этим “экономическим чудом”. “Индустриальным округам” посвящены сотни книг и многие десятки конференций. В 1997 г. на зимнем саммите в Давосе премьер-министр Италии Р. Проди выступил перед несколькими десятками глав государств с основным докладом о практике развития “индустриальных округов”.

Так что же из себя представляют ИО, практику работы которых ежегодно приезжают изучать десятки делегаций со всего мира?

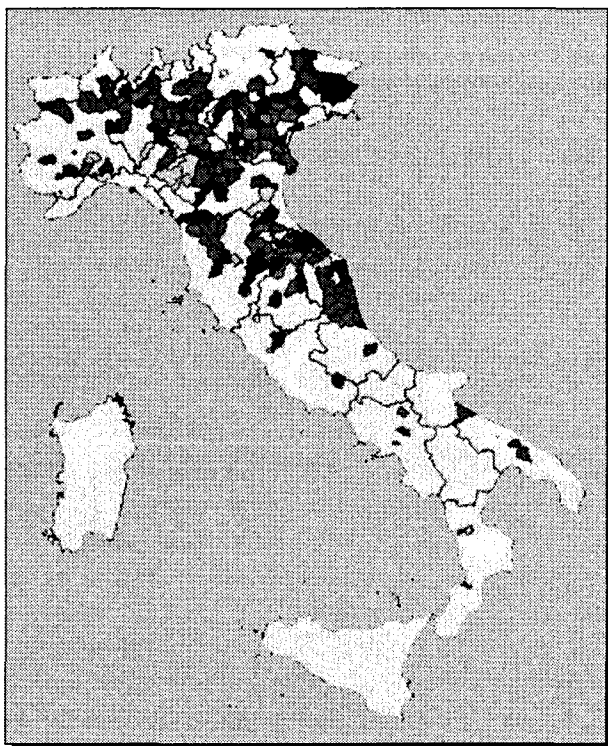


Рис. 5.2. Концентрация ИО Италии

Италия считается классической страной малого бизнеса. В ней зарегистрировано более 4 млн фирм, из которых лишь 2% считаются крупными, т. е. имеют 1000 и более работников. Подавляющее большинство фирм относится к мелким (до 100 чел.) и очень мелким (до 20 чел.)². Конечно, есть страны, где число МСП даже превышает аналогичные показатели Италии (например, США или Франция), но специфика Италии в том, что большинство ее МСП действуют в рамках своеобразных комплексов — “индустриальных округов”. По определению итальянского института статистики ISTAT “индустриальный округ” — это социоэкономическая единица на локальной территориальной основе, где взаимодействуют сообщество людей и некоторое число средне-мелких предприятий, участвующих в одном и том же производственном процессе”³.

Из этого определения следует, что основным в ИО является тесная взаимосвязь локального экономического уклада с социально-культурными и производственно-техническими факторами. Внешне, чаще всего, ИО выглядит как скопление малых и средних предприятий вокруг селения или нескольких селений, или небольшого города, расположенных либо на морском побережье, либо вдоль транспортной магистрали (см. рис. 5.2).

Всего в Италии насчитывается свыше 200 “индустриальных округов”, в работе которых участвует более 60 тыс. предприятий, на которых официально работает около 600 тыс. чел. Если же к этим предприятиям добавить связанные с ними и расположенные на территории округов другие предприятия, в том числе и сферы услуг, то можно утверждать, что в ИО совместно функционируют более 1 млн МСП. Число работников на этих предприятиях, по разным оценкам, колеблется от 4 до 6 млн чел. Как известно, большинство ИО являются моноотраслевыми. Наибольшее их количество сконцентрировано на выпуске швейной или текстильной продукции (70), мебели и хозяйственных изделий (40), станков и другого оборудования (32), обуви и кожгалантереи (27), пищевой продукции (17), ювелирных (4) и других изделий (10). Большая часть “индустриальных округов” расположена на Северо-Востоке Италии (65), в Центре (60) и Северо-Западе (59) и лишь 15 — на Юге страны. На Северо-Востоке и в Центре Италии (области Эмилия-Романья, Тоскана, Умбрия, Лацио, Марш и Венето, Фриули-Венеция Джулия, Трентино-Альто Адидже), где проживает 36,8% населения страны, ИО дают 42,5% ВВП. В сравнении с ними традиционно индустриаль-

ный Северо-Запад (знаменитый “промышленный треугольник” Милан — Турин — Генуя) насчитывает 26,8% населения страны и дает 31,1% ВВП. Представляющие этот треугольник области Ломбардия, Пьемонт и Лигурия, традиционно считающиеся стержнем национальной экономики, в своем составе имеют в 2 раза больше крупных предприятий (при одинаковой насыщенности МСП), чем в Центре и на Северо-Востоке Италии⁴. Таким образом, можно сделать вывод, что МСП Центра и Северо-Востока обладают большей эффективностью, чем подобные предприятия в среднем по стране. Откуда же они черпают этот дополнительный ресурс эффективности? Ответ можно найти в специфике индустриализации Центра и Северо-Востока Италии (в отличие от остальных областей), поскольку она проходила почти исключительно путем формирования МСП, абсолютно свободного от воздействия гигантских промышленных компаний. На основе этого возник особый уклад взаимоотношений мелких производителей в “индустриальном округе”, что и придало ему совершенно новые качества, которые его



Рис. 5.3. Родина “Третьей Италии” — Венето

Таблица 5.1. Параметры индустриальных округов региона Венето (в соответствии с решением правительства от 21.04.1993 г.)

Округ	Количество городов в ИО	Специализация	Количество местных фирм	Число работающих в специализированных секторах
1. Район Пьемонта	127	Текстиль/одежда	17 454	53 568
2. Южный район	127	Текстиль/одежда	8480	28 268
3. Долина Вероны	36	Древесина/мебель	4548	10 986
4. Левый берег реки Пьяве	52	Древесина/мебель	5711	17 208
5. Монтебеллуна	16	Обувь спортивная	2278	8025
6. Восточные холмы Вероны	4	Обувь	282	1588
7. Арциньяно	12	Дубление	1900	7335
8. Горы Беллуно	42	Очки	1456	6782
9. Провинция Верона	20	Мрамор	1431	3946
10. Провинция Виченца	23	Ювелирные изделия	4004	13 168
11. Арциньяно-Монтеччио	12	Электромеханика	1900	7361
12. Шио-Тьене	31	Металлургия и машиностроение	3340	15 268
13. Конеглиано	12	Металлургия и машиностроение	1983	7859
14. Район Бассано	29	Материалы для интерьера	3851	14 216
15. Ривьера дел Brenta	11	Обувь	1927	8942
16. Западные холмы Вероны	7	Обувь	1326	3556
17. Сегусино	5	Очки	457	1425
Всего городов	566			

Источник: Veneto economic Dossier, Unione Regionale Camere di Commercio, 2001

отличают от других формирований МСП в Италии (см. рис. 5.3 и табл. 5.1). Именно этим “индустриальным округам” профессор А. Баньяско присвоил название “Третья Италия”, то есть регион, обладающий особым структурированием мелкого производственного бизнеса⁵.

5.4. Специфика развития “Третьей Италии”

Существует мнение, что МСП заполняют те ниши рынка, которые по каким-то причинам не заняли крупные компании. Соответственно, задача МСП якобы состоит в том, чтобы обслуживать крупные компании. Иначе говоря, целесообразность существования МСП видится, глав-

ным образом, в создании новых рабочих мест, а также в наполнении местного рынка бытовой продукцией или оказании услуг ТНК в их международной экспансии. Однако характер развития “Третьей Италии” демонстрирует иные возможности МСП, которые, благодаря консолидации, находят возможности напрямую выходить на мировые рынки. Об этом свидетельствует тот факт, что более 40% продукции МСП экспортируется на разные континенты, причем, в основном, в индустриально развитые страны. О способности МСП Италии поставлять продукцию высокого технического уровня говорит то, что экспорт некоторых изделий потребительского назначения МСП Италии составляет значительную долю мирового экспорта (керамическая плитка — 57%, ювелирные изделия — 37%, шелковые ткани — 31,2%, деревообрабатывающее оборудование и оборудование для производства керамики — 31%, шерстяные ткани — 30%, вязаные изделия из синтетики — 29,3%, вязаные изделия из шерсти — 29,1%, стулья — 29,1%, кожаная обувь — 28,5%, кожгалантерея — 27,3%, оправы для очков — 26%, обувь из резины и пластмасс — 25,8%, деревянная мебель — 24,5%, женская одежда из х/б тканей — 23,2%, упаковочное оборудование — 22,8% и т. д.)⁶ (рис. 5.4).

Значение этих показателей лучше всего продемонстрировать на примере региона Венето. Веками этот регион, окружающий один из самых необычных и красивейших городов в мире — Венецию, ориентировал свою экономику на торговлю с Востоком. Потеряв свою автономию двести лет назад, регион постепенно приходил в упадок и превратился в территорию исхода, эмиграции. Однако в течение последних 30 лет благодаря промышленному развитию, основанному на оригинальной концепции “индустриальных округов”, а также интенсивному развитию высокопродуктивного сельского хозяйства и туризма регион Венето вышел на путь изобилия, привлек к себе потоки иммигрантов. Сегодня Венето изготавливает 50% всего мирового производства очков, 70% итальянского производства спортивной обуви (65% мирового производства лыжных ботинок), 83% национального производства ювелирной продукции, 30% мировой продукции мрамора и 24% торговли одеждой Италии. Только один туризм в Венето дает более 10 млрд дол. поступлений в регион. Доля Венето в общем ВВП Италии составляет 10%. Обладая такими серьезными финансовыми возможностями, регион Венето ежегодно обеспечивает более 26 млрд дол. налоговых поступлений или 12% от объема общенациональных сборов налогов⁷.

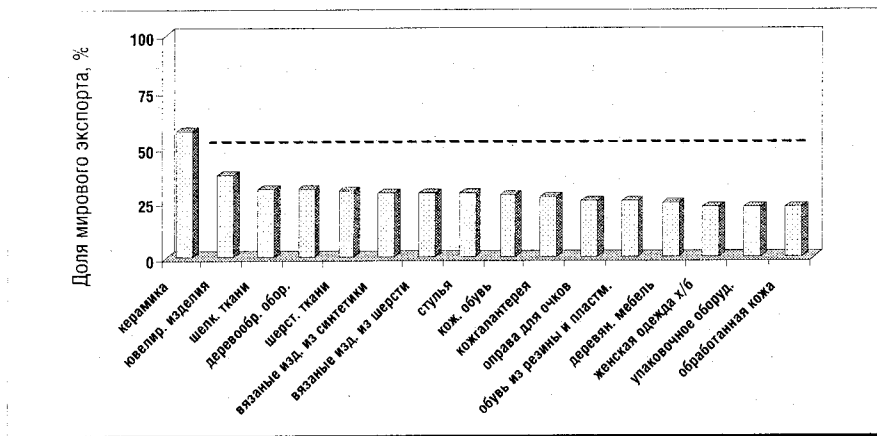


Рис. 5.4. Доля экспорта ИО Италии в мировом экспорте по отдельным видам продукции (%), 1996

Источник: Институт внешней торговли (ICE), 1997

К числу основных преимуществ МСП в “индустриальных округах” относится значительная дешевизна управленческой надстройки, поскольку ограниченные размеры производства позволяют его контролировать без особых затрат. И даже если МСП увеличивают объемы выпускаемой продукции и ее качество, они, находясь в ИО, продолжают оставаться мелкими. Такой специфический рост МСП объясняется следующими обстоятельствами:

- ◆ **Формирование рабочей силы.** Работники МСП, являясь членами одного локального сообщества, контактируют друг с другом и на производстве, и дома, постоянно обмениваясь секретами мастерства, обсуждая самые тонкие детали технологии, ноу-хау. Устраиваясь на такую работу, рабочие подписывают обязательства при увольнении не наниматься к конкуренту;
- ◆ **Обмен информацией, нацеленность на инновации.** Замечено, что инновации легче генерируются на малом предприятии, где работник быстро ощущает отдачу от своего творческого трудового вклада и где зарплата тесно связана с производительностью его труда. Ускорение НТП придает новаторству в МСП качественно новое измерение, порождая своеобразный синтез ремесленного мастерства и новейших технологий, основанных на робототехнике и информационных технологиях;

- ◆ **Гибкая специализация.** Проблемы снижения издержек производства и повышения качества в ИО, в основном, решаются путем создания новых, самостоятельных производственных единиц, берущих на себя выполнение одного или нескольких элементов технологического цикла. Это оказывается возможным благодаря наличию в ИО достаточного количества профессионалов, ориентированных на напряженный труд и готовых рискнуть начать свое дело;
- ◆ **Экономия на транзакциях.** Взаимодействие МСП в локальном сообществе, сплоченном не только корпоративными, но и родственно-дружескими связями, освобождает от необходимости бумажного оформления договоренностей. Моральные санкции против нарушителей здесь более суровы, чем решения суда, а неформальные отношения ускоряют реализацию всех договоренностей.

Таким образом, в основе деятельности ИО лежит сочетание конкуренции и кооперации, рынка и организации, равенства и субординации.

Как показывает полувековой опыт развития ИО, успех этих спонтанно возникших и не имеющих иерархической структуры агломераций прежде всего зависит от коллективной способности генерировать инновации и чутко улавливать перемены конъюнктуры. Как не может функционировать организм без головы, так в дебрях рыночной стихии не может без осознанной стратегии расти, развиваться и отвечать на вызовы конкуренции любой участник рынка. По этому поводу профессор С. Бруско пишет: «Система функционирует как гигантская лаборатория экспериментирования и распространения стратегий, продуктов и подходов к рынкам. Это механизм, в котором доминируют быстрота реакции и способность к имитации»⁸.

Детальное исследование ИО показывает, что система действует не стихийно и что в каждом ИО есть группа людей, основное занятие которых заключается в разработке стратегии выстраивания цепочек МСП, налаживании наиболее рациональных и выгодных производственных отношений между ними. Это те люди, которые, не имея собственных производственных мощностей, формируют (по заказу или по собственной инициативе) некий производственно-коммерческий цикл, в который вовлекаются десятки, сотни, а иногда и тысячи мелких предприятий. Чаще всего такие функции в ИО выполняют сами предприниматели,

руководители кооперативов, а иногда представители банков, университетов или местной администрации.

Исследователи постоянно задают вопрос, почему именно в условиях развития ИО их инициатива привела к буму развития местного предпринимательства. По мнению известного исследователя Н. Беллини (N. Bellini), существует ряд предпосылок, обусловивших зарождение ИО в Центре и на Северо-Востоке Италии, а именно:

- ◆ Впервые в истории в XIII—XIV веках в городах-коммунах этого региона с их протоструктурой гражданского общества зародился капитализм;
- ◆ Здесь веками развивались различные ремесленные промыслы, и, естественно, сложились соответствующие производственные навыки и традиции;
- ◆ В сельском хозяйстве региона испокон веков практиковались системы издольщины, приобщившие крестьян к рынку, калькуляции и прогнозированию;
- ◆ Возникла развитая сеть инфраструктуры, приблизившая деревню к городу и превратившая ее в урбанизированную местность⁹.

Некоторые подобные зоны локальной индустриализации начали оформляться много столетий тому назад. К ним относятся, прежде всего, Сасуоло (Эмилия-Романья), Прато (Тоскана), Натизоне (Фриули-Венеция Джулия) и ряд других. И тем не менее, исследователи отмечают, что первый большой всплеск деловой активности кластеров итальянского типа — ИО приходится на начало 50-х гг. XX в., когда Италию охватила волна массовых увольнений с крупных предприятий, что было связано с началом периода разжигания “холодной войны”. В первую очередь увольнялись активисты левых профсоюзов, коммунисты и социалисты, т. е. люди с жизненно активной позицией, с высоким уровнем образования и профессиональной подготовки. Попав в безвыходное положение, они покидали большие промышленные центры и возвращались в родные селения или поселки, в традиционно крупные итальянские семьи, нередко достигающие (особенно в Венето) 20—30 чел., где и начинали свое собственное производство на имеющемся оборудовании и в простейших производственных помещениях. Развитию такого рода деятельности содействовал ряд сопутствующих факторов. Назовем их, это:

1. **Подъем сектора кустарно-ремесленного производства**, удовлетворяющего самые насущные нужды населения, преодолевающего трудности послевоенного времени.

2. **Децентрализация и рост субконтрактации.** Процесс децентрализации крупных производств был вызван, в свою очередь, мощным подъемом профсоюзного движения 1950—1960 гг. прежде всего на самых крупных, доминирующих в экономике предприятиях. Чтобы противодействовать организованным забастовочным выступлениям рабочих на этих крупных заводах, компании применили стратегию субконтрактации на предприятиях сектора МСП, тем самым еще более укрепив тенденцию становления и развития ИО.
3. **Развитие микроэлектроники.** Со временем все более определяющим фактором в укреплении ИО становилось широкое распространение микроэлектроники. Оно позволило мелким предприятиям и отдельным ремесленникам приобретать малогабаритное и высокопроизводительное оборудование, а в дальнейшем даже его тиражировать для нужд растущего сектора МСП.
4. **Изменение спроса.** Еще одним существенным фактором подъема ИО стало последовательное изменение потребительского спроса от стандартизированной массовой продукции к высококачественным изделиям, изготавливаемым по индивидуальным заказам. Такое изменение конъюнктуры дало толчок к развитию различных новых производственных методов, приемов и технологий, что сделало специализацию МСП более гибкой и укрепило их конкурентоспособность.

Развитию ИО “Третьей Италии” содействовало и проведение определенной целенаправленной политики в регионах, поддержка соответствующих инициатив по стимулированию развития МСП и, особенно, специализированных фирм мастеров-ремесленников. Следует отметить, что к фирмам ремесленников (*Artigiano*), в итальянском контексте, относятся фирмы квалифицированных мастеров-умельцев, которые не только производят уникальную продукцию, но и являются сами организаторами производства и бизнеса. В соответствии с законодательством, принятым в 1986 г., юридический статус таких ремесленных предприятий обязывает владельца фирмы быть работающим менеджером, при этом хотя бы один из остальных сотрудников фирмы должен быть из той же семьи, что и ее владелец. Были созданы и другие стимулы для того, чтобы заинтересовывать компании регистрироваться в статусе ремесленных фирм для их эффективного противопоставления промышленным компаниям.

5.5. О роли сервисных центров в Модене и Эмилии-Романье

При анализе вращающихся ремесленных фирм в такие специализированные пространственные промышленные дислокации, как “индустриальные округа”, можно заметить различие между двумя стадиями их развития. Для первой стадии характерно оказываемое им поощрение со стороны общественных органов, которое, однако, еще не оформлено в какой-либо общий план действий. На втором этапе уже наблюдается создание специальных агентств типа коммерческих сервисных центров, которые ставят своей задачей оформление сетевых структур на базе фирм ремесленников и компаний, определяющих процессы консолидации малых предприятий. На этом этапе осуществляется упреждающая промышленная политика от имени уже сформировавшихся политических лидеров развития ИО. В число первоочередных задач этого этапа входит создание деловых парков мастеров-умельцев на земельных участках, купленных по благоприятным ценам у крупных землевладельцев. Решение этих непростых задач осуществляется в тесном взаимодействии с местными властями, банковским сектором и землевладельцами¹⁰.

Ремесленные фирмы самостоятельно создают ассоциации ремесленников, ориентированные на поддержку политики укрепления малых структур и формирование институциональной системы взглядов, которые в принципе должны помогать им становиться эффективными и успешными. Местные ассоциации ремесленников в Италии сливаются в Национальную конфедерацию ремесленников (CNA, Confederation Nazionale Dell'Artigianato). Как на региональном, так и локальном уровнях ассоциации организуют свою работу на демократических началах путем выборов управляющих комитетов, в системе которых большинство должны составлять сами ремесленники. Такая система позволяет ремесленным предприятиям использовать эффекты масштаба внутренней и внешней экономик и достигать такой степени развития межфирменной кооперации, которая становится исключительно важной для формирования инновационно активной промышленной политики в регионе.

Для того чтобы представить себе роль и место Национальных конфедераций ремесленников (их всего 4) в общественной и экономической жизни Италии, можно привести пример лишь одной провинции Модена. В ней только региональное отделение CNA насчитывает 14 тыс.

фирм-участниц (представляющих 39 тыс. работающих), которые обслуживают 60 местных подразделений, рассредоточенных по территории провинции и предоставляющих административные, аудито-бухгалтерские, финансовые, маркетинговые и прочие услуги фирмам ремесленников. Предоставление таких услуг агентствами, создание которых было инспирировано СНА, дает возможность малым фирмам создавать штаб-квартиры, имеющие вид представительств крупных компаний, благодаря которым члены СНА извлекают выгоду эффекта масштаба внутренней и внешней экономик. Как аргументированно отмечал Б. Харрисон (B. Harrison)¹¹, “если экономики масштаба на уровне отдельных фирм гипотетически становятся со временем менее значимыми, то для совокупности фирм такая эффективность достигается на уровне округа (или в рамках сетевой структуры)”. Как следует из обзора, подготовленного Исследовательским Центром малого бизнеса¹², связь между объемом внешней консультативной помощи, предоставленной малым фирмам, и степенью роста этих фирм, наглядно демонстрирует эффективность услуг агентств, основанных СНА, и доказывает их фундаментальную значимость для роста и развития малых фирм.

Кроме того, СНА вовлечена в реализацию Программы предоставления гарантий под займы, которая как финансовый консорциум функционирует в провинции Модена. Программа основана на кооперации между МСП, национальными и региональными правительствами и возглавляется Советом, состоящим из фирм-участниц и СНА. Фонд займов, предоставляемых под гарантии, наполняется денежными средствами, выделяемыми местным, региональным и национальным правительствами, а также за счет членских взносов фирм-участниц. Любая фирма-участница программы, запросившая заем, должна получить предварительную аргументированную рекомендацию от местного отделения СНА, которая, в случае ее окончательного одобрения финансовым консорциумом, посылается в банк с гарантией консорциума. Имеется принудительный механизм двойной защиты, разработанный таким образом, чтобы застраховаться от возможных злоупотреблений кредитом со стороны фирм. Первый механизм — “самоуправляющийся” и сам по себе является гарантией, поскольку только потенциально выигрышная, обоснованная концепция поддерживается для финансирования. Второй механизм основан на том, что фирма, допустившая невыполнение обязательств, может быть лишена возможности вновь обратиться за кредитом. Успех этой Программы наглядно подтверждается низким

уровнем безнадежных долгов, который составил в 1990 г. меньше, чем 0,2% от всего объема займов¹³. Один из первых исследователей ИО профессор С. Бруско так комментирует этот факт: “Человек, который получает заем из кооператива, не ложится спать всю ночь, работая и обдумывая пути, как отдать свой заем, тогда как человек, получивший заем из банка, не будет ложиться спать, обдумывая пути как бы не возвращать свой заем”¹⁴.

Следующая важная инициатива была выдвинута в середине 70-х, чтобы гармонизировать работу коммерческих сервисных центров с положениями более активной политики государственных агентств. Так, в 1974 г. был создан региональным правительством области Эмилия-Романья ERVET (Emilia-Romagna Regional Board for Economic Development), “для того чтобы стимулировать экономическое развитие и обеспечить подъем в Эмилии-Романьи”¹⁵. Для того чтобы добиться реализации этой цели, ERVET способен “предоставлять реальные услуги либо напрямую через корпорацию, либо через сетевую Систему ERVET”. Предоставляемый набор услуг предназначается для генерирования, в первую очередь, структурных, а не временных изменений в организации производства в рамках компании. Поэтому коллективный сервисный центр напрямую вовлечен в виды деятельности, связанные с циркуляцией информации, подготовкой персонала, разработкой бизнес-планов, исследовательской деятельностью и обменом инновациями. Каждый из перечисленных видов деятельности осуществляется в трех основных сферах — секторальных, горизонтальных и территориальных проектах¹⁶.

Кроме того, ERVET стремится сотрудничать как с частными, так и государственными компаниями, а также с кредитно-финансовыми институтами, предпринимательскими ассоциациями, торгово-промышленными палатами, таким образом развивая сетевые формирования фирм. Структура и линия поведения ERVET в целях развития отражают экономическое, социальное и политическое устройство в Эмилии-Романье.

Важно отличать роль и функции ERVET от типового агентства региональных предприятий. ERVET, в частности, не предпринимает попыток привлекать прямые иностранные инвестиции или предоставлять прямые гранты. Напротив, он предоставляет реальные услуги, за которые фирмы должны выплачивать вознаграждение. Цель заключается в том, чтобы сервисные центры, подобные ERVET, обеспечивали бы сектору МСП такие виды услуг, которые большие фирмы, как правило, са-

мостоятельно осуществляют внутри своих организаций (к примеру, R&D, продвижение новых технологий, маркетинг и пр.). Преимущество, которое получают фирмы, использующие ERVET, заключается в том, что им открывается доступ к профессиональным услугам по цене значительно ниже той, которую они платили бы, если бы воспользовались сектором частного консалтинга. ERVET предоставляет структурированные услуги, которые согласуются с его основной доминирующей целью — содействовать долгосрочному экономическому развитию фирм и сетевых структур в рамках региона. Таким образом, ERVET повышает потенциал живучести МСП, позволяя им, особенно наиболее мелким фирмам, конкурировать на равных условиях с крупными фирмами.

ERVET содействует продвижению новых технологий, выполняя координирующую роль между массой МСП в специфических отраслях и межотраслевыми агентствами типа ASTER (Agency for Technological Development of Emilia-Romagna). Целью такого рода альянсов является обеспечение сектору малых фирм доступа к современным компьютерным технологиям по низким ценам. Примером такого рода активности может служить создание Центра обувной промышленности Эмилия-Романья (CERAL, the Emilia-Romagna Centre for the shoe industry), обеспечивающего предоставление необходимой технологической информации, что позволяет фирмам в обувной промышленности оставаться конкурентоспособными на рынке. В более широком смысле, сервисный центр ERVET осуществляет обширный круг разных видов деятельности, в том числе мероприятия по продвижению экспорта, открытие доступа к R&D-программам и проектам ЕС, в том числе и к значительному массиву проектов по защите окружающей среды¹⁷.

Дополнительное предоставление услуг осуществляется и многими другими сервисными центрами, как правило, на двух уровнях — региональном и секторальном. На уровне секторов центры обслуживают фирмы в рамках этих специфических секторов. На региональном уровне они оказывают помощь фирмам, главным образом, в области передачи технологий и поддержки экспорта. Государственное финансирование выделяется лишь в течение первых пяти лет. Власти, оказывая поддержку центрам лишь на начальном этапе их работы, рассчитывают на то, что затем они должны достичь уровня самоокупаемости.

Примером типичного специфического секторного центра может служить Территориальный информцентр Эмилии-Романья (CITER, Centro Informazione Tessile Emilia-Romagna), который функционирует

и трикотажной промышленности, сосредоточенной в провинции Модена¹⁸. Центр был создан в 1980 г. ведущими участниками рынка исключительно для нужд региона, в том числе совокупностью ассоциаций ремесленных фирм, двумя родственными промышленными ассоциациями и ERVET. Возникновение этого специфического секторального сервисного центра связано с проводившимся ранее тренинговым проектом на средства ERVET и стало как бы его второй стадией. Сферой деятельности CITER стала разработка и внедрение системы, получившей название Citera, которая представляет собою систему автоматизированного проектирования (APM проектировщика) для осуществления дизайна трикотажной продукции. Система Citera была разработана в сотрудничестве с Итальянской комиссией по атомной энергии и альтернативным источникам энергии (ENEA, the Italian Commission for Nuclear and Alternative Energy Sources). Она дала возможность разработчикам моды быстро извлечь выгоду из полученных, благодаря ей, тысяч образцов новой продукции и ее цветовой гаммы. Система позволила трикотажной промышленности региона повысить конкурентоспособность своей продукции путем снижения ее стоимости за счет ускорения процесса разработки дизайна и получения готовых изделий. В итоге было достигнуто значительное повышение уровня масштаба внешней экономики для МСП региона через расширение кооперации фирм. Цена разработки и использования такой новой технологии была бы, разумеется, недоступной для любой отдельной фирмы региона, тогда как за очень скромные отчисления они получили возможность использовать эти услуги и технологии через сервисный центр. Применение новой технологии для повышения уровня разработки дизайна и производства трикотажных изделий представляло собой составную часть стратегии совершенствования итальянской моды. Успехи региона в области технологий и качества на тот момент превзошли достижения текстильной промышленности других стран, в том числе и Украины, где главная ориентация была сделана исключительно на снижение цены за счет сокращения издержек. Развитие и использование такой инновационной техники и технологии как Citera чрезвычайно сократило время, необходимое от дизайна до выпуска готовой продукции, с долгих месяцев до нескольких дней и часов, и позволило развить концепцию “готовой моды”. CITER является лишь отдельным примером успешной программы, разработанной одним из коллективных сервисных центров в Эмилии-Романье. Подобные цен-

тры были созданы в различных отраслях региона, включая сельскохозяйственное машиностроение, изготовление обуви, строительство, производство металлов, керамики и механический инжиниринг¹⁹.

Совершенствование взаимоотношений в сетевых структурах Эмилии-Романьи привело к развитию феномена, получившего название “новые индустриальные округа”. Доверие к этой концепции основывалось на предоставляемой информации и оказании реальных услуг, что означало гораздо больше, чем помощь, осуществляемая на основе грантов. Возможность применения этой концепции для других регионов всегда была на повестке дня. Адаптация опыта ИО различными странами свидетельствует о том, что при проведении политики промышленного обновления на основе ключевой роли МСП не следует игнорировать преимущества формируемой “индустриальной атмосферы”.

5.6. Новая индустриализация Ломбардии и роль LUMETEL

Региональное развитие на основе сетевых структур (кластеров) содействует формированию межфирменного сотрудничества на рынках факторов производства, предоставляя возможность МСП использовать преимущества экономики масштаба и общую приверженность к кооперированию, усиливающуюся в регионе. Предоставление реальных услуг в регионе явилось решающим рычагом стимулирования экономического роста и оказало значительное воздействие на процессы приобщения округов к новым технологиям и их проникновения в более высокие сегменты рынка. На рис. 5.5 показано размещение в Италии “индустриальных округов” в 80-е годы²⁰, причем видна их наибольшая концентрация на Северо-Востоке, Центре и Северо-Западе страны и особо выделены “индустриальные округа”, сформированные по модели Маршалла²¹.

Реализуя такой тип индустриализации, Италия за счет “индустриальных округов” обеспечила более 40% всей трудовой занятости населения и экспорта производственного сектора, что в целом, в настоящее время составляет фундаментальную основу экономики страны. Успешный опыт региональной институционализации и развития ИО в Эмилии-Романье содействовал активизации подобных процессов в других областях Италии, в том числе, и в индустриальном Северо-Западе. Весьма динамичным и своеобразным можно назвать опыт развития ИО

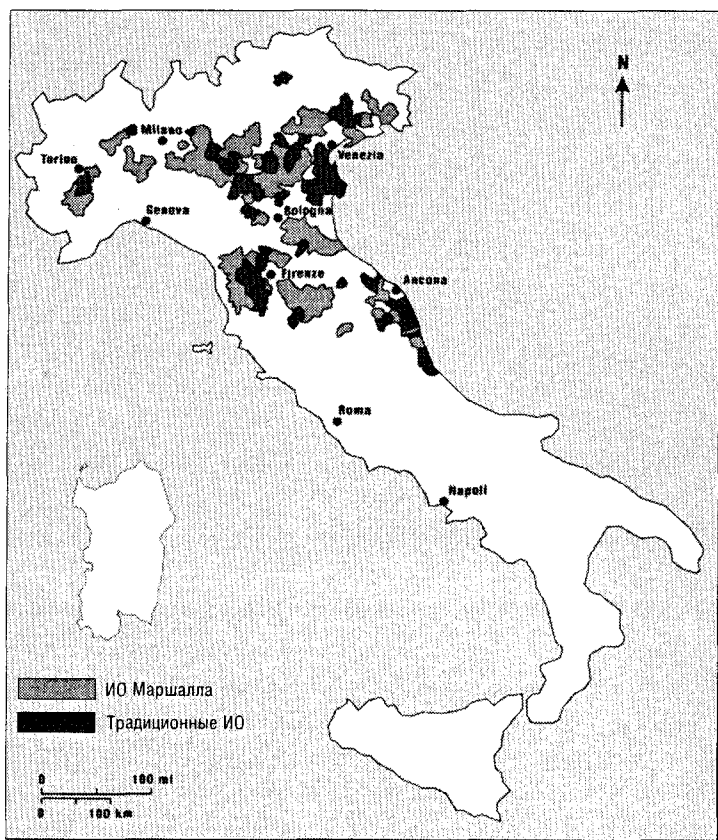


Рис. 5.5. "Индустриальные округа" Маршалла в структуре системы региональной индустриализации "Третьей Италии" (1981)

и процессов региональной институционализации в Ломбардии. В промышленности этой области развит ряд ключевых производственных ареалов, среди которых в провинции Брешиа можно выделить несколько промышленно развитых районов, в которых издавна процветает прибыльная предпринимательская деятельность, осуществляемая как рядом международно признанных компаний, так и фирмами ремесленников.

Однако, пожалуй, наиболее ярким следует признать ИО Лумеззана, на котором остановимся несколько подробнее. В условиях очень благоприятного предпринимательского климата этого округа в 1991 г. возникает сервисное агентство LUMETEL, целью которого явилось определение стратегии развития территории, оказание всесторонней помощи

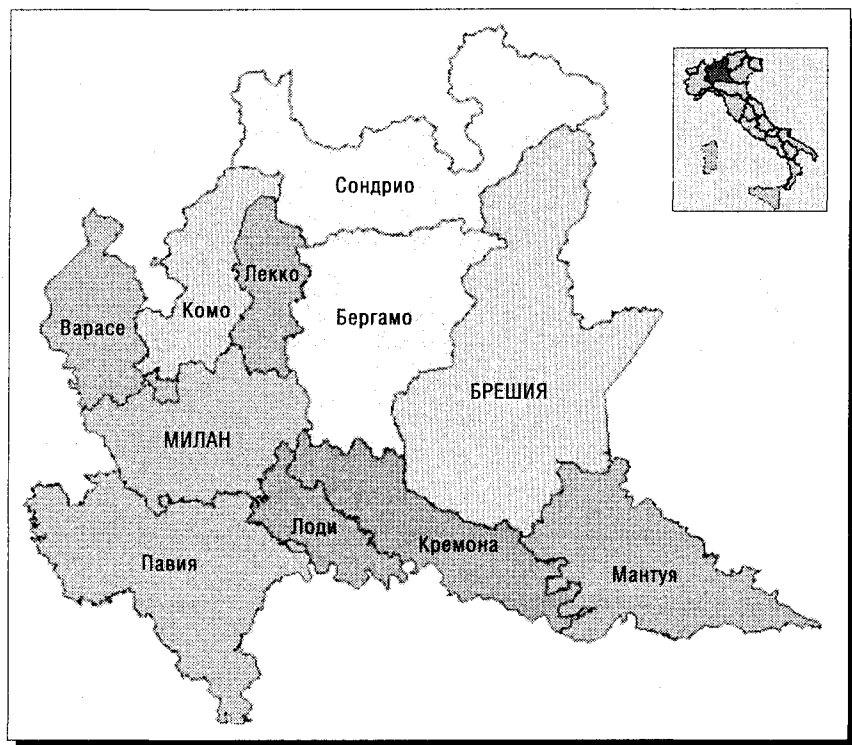


Рис. 5.6. Регион Ломбардии и ее ведущих провинций — Милана и Брешии

предприятиям на местном уровне и повышение их конкурентоспособности. Эта инициатива была первоначально осуществлена при поддержке местного банка (Banca Popolare di Brescia), муниципалитета Лумеззана и телекоммуникационной компании Italtel Telesis. Со временем структура и состав участников менялись, и в новое столетие агентство LUMETEL вошло с новой организационной структурой, которая представлена на рисунке 5.7.

Значительному изменению подвергся и состав участников. В настоящее время в структуре участников LUMETEL 60% составляют частные компании провинции Брешия, а также Торговая палата Брешии, муниципалитет Лумеззана, комитеты горных районов Valle Trompia и Valle Sabbia. За годы своего существования LUMETEL, возникшее как неприбыльный консорциум, постоянно расширяло свою деятельность, увеличивалось число его участников, росли вклады и отчисления в его деятельность из местных, региональных, национальных и международных

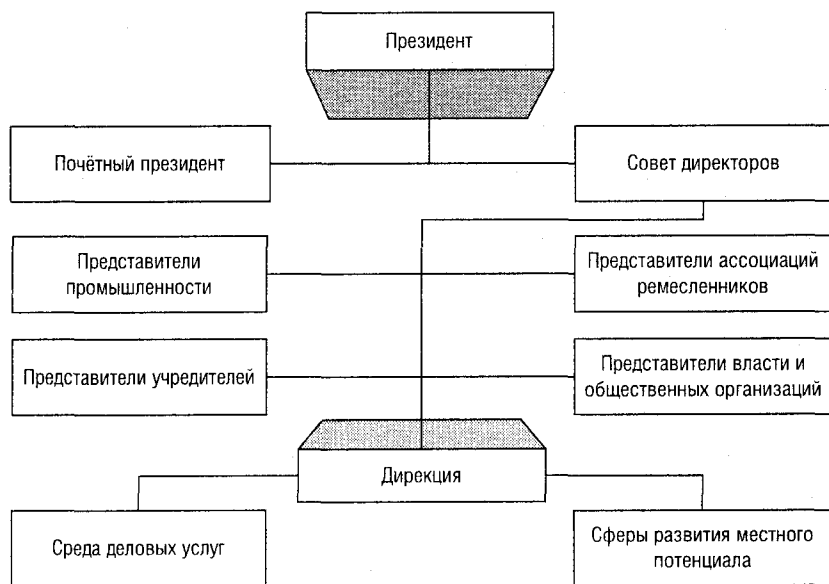


Рис. 5.7. Организационная структура сервисного агентства LUMETEL

общественных организаций и научно-исследовательских институтов. У LUMETEL существует системный подход: с одной стороны, оно помогает малым и среднего размера компаниям развивать их конкурентоспособность, предоставляя им различные услуги, с другой — разрабатывает, поддерживает и осуществляет инициативы, направленные на социально-экономическое развитие территории совместно с местными, региональными, национальными и международными структурами и институтами. В настоящее время LUMETEL функционирует как на национальном, так и международном уровнях: в 1998 г. оно получило статус Делового Инновационного центра (BIC, Business Innovation Centre), Европейской сетевой системы EBN и, более того, оно стало также членом ОЭСР и ЮНИДО в рамках международных проектов по развитию региональных возможностей.

LUMETEL является также членом Клуба “индустриальных округов” Италии (Club dei Distretti Industriali Italiani), что позволяет ему осуществлять различного рода инициативы в области промышленной политики среди предприятий региона, в том числе и в части проблем, связанных с безопасностью и надежностью работы компаний, разработкой планов защитных мер по предупреждению рисков, выработке

норм поведения компаний. Используя международные базы данных, LUMETEL фокусирует свою деятельность на технологической инновации, подготовке кадров, повышении качества окружающей среды, разработке новых видов продукции для глобальных рынков. LUMETEL оказывает компаниям поддержку и в выполнении любого рода операций, связанных с их участием в процессах глобализации, продиктованных текущей рыночной ситуацией. Это включает все виды деятельности, связанные с международным маркетингом. Как видно из рис. 5.8, сеть LUMETEL состоит из локальных, национальных и международных звеньев.

Расширяя свое присутствие в Италии и Европе, агентство развернуло свою деятельность в странах Восточной Европы (Польша и Россия), а также на Дальнем Востоке, открыв офис в Шанхае с целью предоставления компаниям своего ИО возможности выхода на наиболее перспективные рынки в будущем.

Однако даже в Италии, подарившей миру примеры наиболее эффективных путей развития регионов с помощью модели ИО, до последнего времени идет дискуссия о ее применимости в условиях Юга страны и, в частности, о возможности трансформации кластеров фирм в “индустриальные округа”. Использовать пример развития ИО в Эмилии-Романье в качестве модели пытались не только в Италии, но и во многих европейских странах, а также на других континентах. Анализ этих попыток показывает, что достижение такой, как в Эмилии-Романье гармоничной смеси диссонирующих элементов представляется почти невозможной задачей. Тем не менее, уже само понимание истоков дохода и выигрыша при организации производства через “индустриальные округа”, помогает политикам и деловому миру в их усилиях по промышленному возрождению или обновлению специфических географических ареалов²².

Проводя достаточно детальный обзор развития “индустриальных округов” Италии, нельзя не затронуть территориальный аспект. Как уже отмечалось, в комплексе стартовых условий возникновения, развития и дальнейшего существования ИО обязательным считается его функционирование в рамках обозначенной территории. Надо отметить, что в 70—80-е гг., по мере повышения их технологического уровня все более заметной становилась способность и стремление ИО к определенного рода экспансии. В числе первых были ИО Эмилии-Романьи, специализировавшиеся на переработке фруктов и овощей. По их иници-

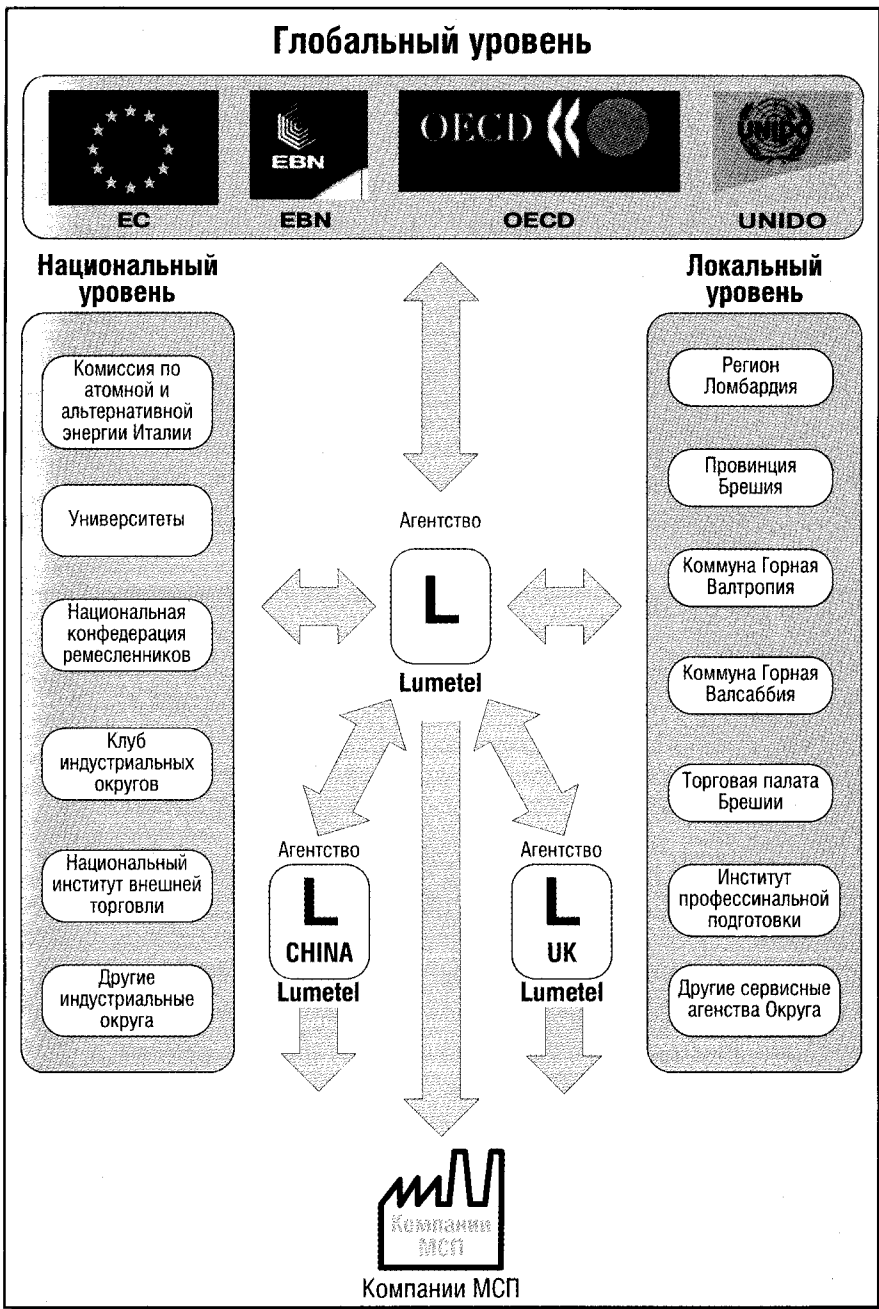


Рис. 5.8. Звенья сети LUMETEL

циативе производство консервированных продуктов было переведено на Юг, в Кампанию, а в Эмили-Романье началось производство пищевого оборудования, в основном для изготовления консервов.

Подобные процессы происходили также и на Северо-Западе, к примеру, в Ломбардии, Лигурии и Пьемонте. Так, в Ломбардии, в ИО Виджевано, где ранее основным занятием фирм было производство обуви, после перемещения этих технологий на Юг, под Неаполь, был сделан упор на выпуск машин для обувной промышленности. Процесс передачи инновационных технологий также характерен и для деятельности, рассмотренного ранее, LUMETEL в Ломбардии. Лишь одно перечисление его сегодня действующих проектов свидетельствует об интенсивности такого рода деятельности. Это наглядно продемонстрировано в таблице 5.2.

Таблица 5.2. Проекты и программы по передаче технологий LUMETEL/Ломбардия (2000 г.)

№	Наименование проекта/программы	Характер передаваемой технологии или поставленная цель
1.	ENVIRDIS:	Транснациональная сеть между существующими МСП и технологическими центрами
2.	RIITS:	Проект по технологическому трансферу в другие ИО
3.	INTERPRISE:	Партнерство между предприятиями
4.	LEED (с OECD):	Проект по региональному развитию
5.	EU:	Проекты по развитию общин/коммун
6.	TARNOW:	Развитие кластеров в Тарнове (Польша)
7.	EBN:	Сеть Европейского делового и инновационного Центра
8.	Club of Italian IO:	Национальные проекты развития ИО
9.	International Consulting:	Программа для стран Севера Африки и Ближнего Востока
10.	MOSCOW:	Создание инкубаторов и развитие кластеров в России

В настоящее время почти во всех ИО Италии, кроме переноса изготовления традиционной конечной продукции на Юг, наблюдается массовый вывоз технологий за пределы страны. Все чаще разные виды производств или отдельные фазы технологических процессов переносятся в страны с переходной экономикой или в развивающиеся страны. Стратегия такого переноса выглядит довольно прямолинейно и осуществляется следующим образом — в исходном ИО налаживается производство узкоспециализированного оборудования для выпуска различного вида потребительской продукции. Выпуск этой продукции с помощью

ИО организуется на предприятиях или кластерах в развивающихся странах. В то же время “материнские” предприятия в ИО Италии сохраняют за собой все стратегические, планово-проектные, координационные, снабженческо-сбытовые функции. Такого рода стратегия развития ИО Италии очень сближает их с поведением крупных глобальных компаний и, естественно, вызывает вопросы о будущем таких образований. Являются ли рассмотренные здесь “индустриальные округа” самостоятельной структурой, особого рода формой объединения МСП? Способны ли ИО устоять перед натиском глобализации и не будут ли они поглощены транснациональными корпорациями, заинтересованными в постоянном расширении своей сбытовой сети? Не преобразуются ли сами ИО со временем в индивидуальные крупные компании? Только будущее даст ответы на все эти вопросы.

Развитие ИО в конце XX ст. дало немало примеров выявления в их составах быстро растущих крупных предприятий, получивших мировое признание, благодаря своей продукции. Наиболее ярким примером может служить производственная деятельность швейной фирмы из ИО Тревизо (регион Венето), выросшей из 23 микропредприятий, созданных членами одной семьи. Сегодня весь мир знает эту фирму под названием “Бенетон”.

5.7. “Серебряные” компании Севера Италии

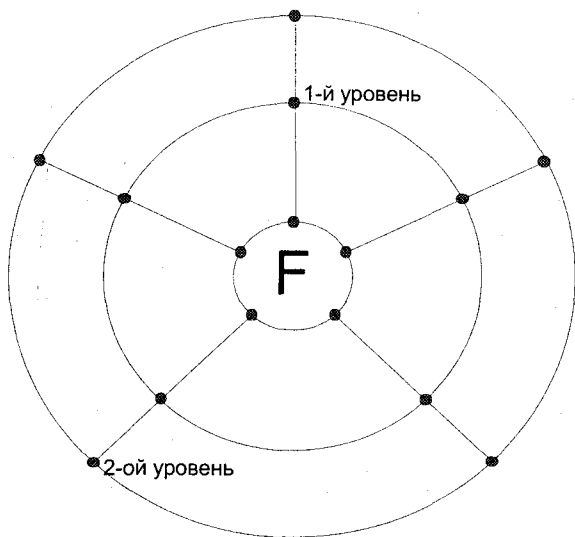
Возможно, следующее десятилетие станет для Италии и для других стран эрой “серебряных” компаний, т. е. производственных структур, специализирующихся на производстве узкой номенклатуры продукции, ориентированной для продажи по всему миру.

Среди факторов, способствовавших эволюции такого бизнеса в глобальном измерении, к важнейшим следует отнести снижение, а в ряде направлений и полное устранение торговых барьеров, значительное упрощение международных контактов и перемещений, а также раскрывшиеся широкие возможности системы Интернет, позволившие даже небольшим компаниям выходить со своей продукцией на глобальные рынки.

Но и у “серебряных” компаний есть повод для беспокойства. Очень важно определить, каким образом организовать производство своей продукции. Некоторые решают эту проблему путем субконтрактации и, таким образом, концентрируют свои основные усилия на дизайне и

маркетинге. При этом существует опасность того, что гиганты мировых рынков могут скупить динамичные местные МСП, превратив их в опорные пункты своей снабженческо-сбытовой сети. Значительный финансовый и технологический потенциал крупных компаний и степень их влияния на жизнь общества предопределяют их проникновение в сферу хозяйствования МСП, естественно, при желании последних. Когда это происходит, возникает модель, исторически традиционно реализуемая компанией ФИАТ²³, выступающей как предприятие-лидер, вокруг которого возникает сеть агентств (рис. 5.9).

Практика подобных сетей свидетельствует о том, что фирмы-лидеры, как правило, не стремятся ликвидировать или притормозить деятельность МСП в ИО. Напротив, они всячески пытаются сохранить этих “карликов” как совокупность самостоятельных компаний, генерирующих инновации для их основной продукции, процессов, качества, организации производства. Можно констатировать, что на текущем этапе деятельности глобальных компаний многие из них тщательно изучают модели сетей МСП, способных конкурировать и одновременно выступать одной командой ради достижения успеха.



Единственный лидер в окружении субпоставщиков
1-го, 2-го уровня

Рис. 5.9. Сетевая модель ФИАТ

Имеется и другой путь организации крупного производства через МСП, когда субконтрактация сводится до минимума. Нередко МСП стремятся сохранить основное производство в пределах ИО, полагаясь на то, что достигнутая ими инновационность при такой схеме даст им важное конкурентное преимущество. Такой подход практикуется в некоторых ИО-кластерах Северной Италии.

На наш взгляд, наиболее характерными в этом отношении могут быть два кластера, специализирующиеся на производстве клапанов, вентиляей и кранов, в небольших городах: один в Пьемонте, недалеко от Новара (Novara), а другой в Ломбардии, поблизости от Брешии (Brescia). Оба эти кластера, включая в себя около 350 компаний, представляют собой самую крупную в Европе концентрацию деловой активности в области изготовления запорной арматуры. Объем поставок продукции обоих кластеров в 2000 г. составил 2,5 млрд евро, главным образом, для строительства, бытовых нужд, а также для производства технологического оборудования. Почти 2/3 всей продукции итальянского кластера, изготавливающего вентиляи, предназначается для экспорта. Данный кластер представляет собою ключевое звено в мировом секторе производства вентиляей, годовой объем изготавливаемой продукции которого достигает 40 млрд дол.

Многие итальянские компании, входящие в кластер вентиляей, берут свое начало еще из средних веков. Тогда местная деловая активность в области производства металлопродукции больше была ориентирована на совершенствование техники литья для изготовления оружия и колоколов. За многие годы компетенция в области литья в рамках ИО возросла до такой степени, что позволило им занять ведущие позиции на мировом рынке. К числу ведущих компаний в этом кластере следует отнести компанию VIR, семейную фирму-производителя вентиляей, которая в 2000 г. достигла годового объема продаж в 25 млн евро, из которых 97% составил экспорт. Президент VIR, С. Риззи (S. Rizzi) начал заниматься такого рода деятельностью 30 лет тому назад, хотя его семья и ранее многие годы занималась изготовлением литья из меди и бронзы. В машинном парке компании есть набор экстраординарного оборудования, причем особый упор в нем сделан на автоматизацию процесса сборки с использованием роботов с целью значительного уменьшения затрат на рабочую силу. Для приобретения и поддержки в рабочем состоянии такого оборудования, VIR вынужден расходовать до 10% от объемов своих продаж, что несколь-

ко выше средних показателей для сектора инжиниринга. В итоге компания, насчитывающая 140 работников, производит около 7,5 млн вентиля в год, причем их номенклатура насчитывает более 3000 различных модификаций изделий — это именно та, по мнению С. Риззи, гибкость, которая позволяет сохранить конкурентную мощь компании.

Другой компанией-лидером в кластере, занимающемся производством запорной арматуры, в частности, изготовлением кранов и клапанов, является *Ottone Meloda*²⁴. Фирма также представляет собою семейный бизнес, который специализируется на изготовлении кранов для кухонь и ванных. В 2001 г. на фирме работало 170 человек и годовой объем продаж ее продукции составлял 25 млн евро. В ближайшие годы фирма планирует расширить объем продаж до 40 млн евро за счет вложения инвестиций в размере 5,5 млн евро, для того чтобы вдвое увеличить размеры существующей фабрики, причем строительство этих дополнительных площадей предполагается завершить в 2002 г. Приблизительно 85% поставляемых *Ottone* изделий отправляется клиентам за пределы Италии — во Францию, Германию, страны Ближнего Востока.

Для достижения таких динамичных результатов компания стремится вовлечь в производственный процесс значительное количество специалистов самых разных профессий, поскольку для получения высокого качества требуется использование большого числа ключевых технологий в таких областях, как литье, обработка, выбор материалов, сборка, нанесение покрытий и полировка, которыми хорошо овладеть не всем по силам. Таким образом, к очевидным преимуществам компании следует отнести достигнутый уровень компетенции персонала в самых разнообразных технологиях. Более того, наличие таких специалистов в других компаниях кластера в Брешии помогает компаниям типа *Ottone* легче привлекать новую рабочую силу. Другим важным источником содействия развитию компании является возможность поставки для нее специализированного оборудования, производимого местными машиностроительными фирмами, входящими в кластер. Такое оборудование значительно облегчает как производство отдельных элементов кранов и клапанов, так и их сборку.

Как следует из вышесказанного, узкоспециализированное оборудование производится компаниями, входящими в кластер *Novara* (включает в себя 15 фирм-производителей машин) и в кластер *Brescia* (тоже 15 подобных фирм). По существу, в пределах обоих кластеров возникли

внутренние машиностроительные кластеры, имеющие очень тесные связи с большинством фирм-производителей вентиляей, кранов и клапанов.

Один из таких кластеров, именуемый Maspe, специализируется на изготовлении многошпиндельных машинных центров, на которых можно обрабатывать детали для вентиляей и соответствующие фитинги для водопроводных систем. Из годовых продаж оборудования в 2000 г. на сумму в 3 млн евро почти половина его отгружалась местным компаниям, входящим в большой кластер. Президент Maspe Фабио Джиоло (Fabio Giolo) предполагает²⁵, что 250 компаний региона на протяжении 39 лет, с момента создания Maspe, купили у нее хотя бы по одной машине. Производственные преимущества, получаемые от применения такого оборудования, могут быть весьма значительными, что подтверждает небольшой расчет. Один такой многошпиндельный машинный центр, стоимость которого достигает 1 млн евро, обычно эксплуатируется 24 часа в сутки, обеспечивая выпуск порядка 45 тыс. аккуратно обработанных медных или бронзовых деталей. В связи с необходимостью обеспечения фирм большого кластера, нуждающихся в постоянном обновлении своей производственной программы самым высокоэффективным оборудованием, Maspe неустанно работает над проектированием и выпуском новых моделей автоматизированных машинных центров. Над решением этих задач в компании Maspe постоянно и неутомимо трудятся четверо (кстати, весь штат насчитывает всего двадцать два человека!) высококвалифицированных конструкторов-разработчиков, которые проектируют новые машины, применяя при этом самую новейшую методику компьютерного моделирования.

Другим классическим примером узкоспециализированного кластера (“серебряной” компании) может служить производственная структура, сложившаяся на протяжении веков в живописном промышленном городке Биелла (Biella), расположенном на севере Италии в Пьемонте в предгорьях Альп, в непосредственной близости от Монблана. Почти каждый живущий в этом городе работает в текстильной промышленности или занят связанным с нею бизнесом.

Издавна жители этого региона занимались разведением овец, переработкой шерсти и изготовлением одежды для ненастной погоды, обычной для условий гор. С приходом промышленной революции, с началом использования гидроэнергетических возможностей региона в Биелле возникли первые текстильные фабрики-мануфактуры, которые работают уже более 300 лет.

Сегодня в Биелле действуют более 1300 текстильных компаний, производящих высококачественную кашемировую ткань, из которой местные швейные фабрики, а также такие гиганты, как компании законодателей мод Armani, Versace и Hugo Boss шьют элегантную верхнюю одежду. Швейные компании активно работают с находящимися неподалеку текстильными предприятиями над созданием оригинальных эксклюзивных тканей, которые отличаются высоким качеством, необходимым для повышения своей конкурентоспособности.

Примером активной работы в этом рыночном секторе является деятельность компании Фрателли Пьяченца (Fratelli Piacenza), которая занимается выпуском разных видов кашемировой ткани, используя станки, спроектированные и изготовленные специализированными машиностроительными компаниями, входящими в кластер Биеллы. Это недешевое оборудование является поистине произведением высокого high-tech искусства и возникло как итог многолетнего делового сотрудничества первоклассных текстильщиков и машиностроителей, научившихся создавать уникальную продукцию, которую практически невозможно скопировать.

Такое тесное сотрудничество в области исследований и повышения эффективности работы оборудования проводится в ходе производственной деятельности текстильных фабрик, что способствует развитию высокого уровня специализации. В Биелле станки выпускаются на более чем 50-ти предприятиях, на которых работает свыше 2000 рабочих. Сумма их продажи в 2001 г. составила 300 млн евро. Половина проданного оборудования пошла на экспорт, в том числе и на рынки традиционных конкурентов в Китае и других странах.

С расширением объемов выпуска ткани члены кластера, а также и компания Фрателли Пьяченца вынуждены покупать необработанный кашемир в Китае и передавать на основе субподряда завезенное сырье другим сопутствующим компаниям Биеллы на промывку, растяжку, прядение и покраску. Так создается сетевая производственная система.

Подобная кластеру Биеллы промышленная модель, включающая в себя комбинацию малых, средних и больших компаний, встречается по всей Италии. По очень схожей схеме работают кластеры по изготовлению очков в Беллуно (Belluno), керамики — в Сассуоло (Sassuolo), элитных автомобилей — в Модене (Modena), золотых украшений — в Виценце (Vicenza), функционируя как одна большая, но очень гибкая и мобильная снабженческо-производственная цепь.

В настоящее время на всех текстильных компаниях Биеллы работает более 25 000 рабочих. Общий ежегодный доход этих компаний составляет 4 млрд евро.

Высказываемое нередко предложение о том, что кашемировые ткани было бы экономичнее изготавливать в Китае в местах получения сырья, как правило, не находит значительной поддержки, поскольку основные покупатели этой продукции стабильно продолжают его приобретать в Биелле, будучи уверенными в высоком качестве продукции и услуг. Учитывая это, даже Китай в последние годы становится все более крупным покупателем не только специализированного текстильного оборудования, но и высококачественных кашемировых тканей, в частности, у таких компаний, как Лоро Пьяна (Loro Piana) и Эрменегильдо Зегна (Ermenegildo Zegna).

Сложившаяся в начале XXI ст. кризисная ситуация в мировой экономике: сокращение расходов населения на приобретение предметов роскоши, рост конкуренции со стороны компаний Юго-Восточной Азии, катастрофическое падение доллара, создали многим компаниям трудности в поддержании своей конкурентоспособности. Однако компании динамичного текстильного кластера Биеллы сумели успешно справиться с возникшими трудностями.

Подобная устойчивость кластера Биеллы в период экономических потрясений отчасти объясняется его гибкостью и возможностями в умеренном сокращении рабочей силы, прежде всего, среди компаний-подрядчиков и субподрядчиков в городе, а также благодаря системе умелого взаимодействия промышленности региона с местными банками и университетами. Еще одним фактором, способствующим повышению конкурентоспособности кластера Биеллы, является его маркетинговое преимущество в предложении мировому рынку текстиля наивысшего качества.

Промышленная модель Биеллы возникала и развивалась на протяжении столетий спонтанно. Тем не менее особенно в последние десятилетия XX ст. проявилась осознанная институционализация социально-экономической структуры региона. Быстро росли и укреплялись различные деловые ассоциации, университетские и исследовательские центры, родственные и сопутствующие структуры. На этом фоне центральную роль в кластере играет Промышленный Союз Биеллы, основной задачей которого является обеспечение взаимодействия частного и государственного секторов, а также вспомогательных учреждений и структур. Это способствует дальнейшему процессу специализации региона и повышению его международной конкурентоспособности.

5.8. Развитие ИО на островах Италии

Если в примерах создания и развития ИО — кластеров на севере Италии мы имели дело с традиционным, нередко семейным предпринимательством, накопившим вековой уникальный опыт, то история развития “индустриальных округов” на юге страны имеет довольно специфический характер.

Опыт развития Юга страны подтверждает, что кластеры могут изменить лицо самых отсталых периферийных областей или территорий. Целесообразно проанализировать феномены high-tech развития на островах Сицилия и Сардиния.

Известно, что столица Сицилии, Катанья, находится в непосредственной близости от самого большого действующего вулкана Европы — Этны. Именем вулкана был назван и бурно развивающийся в Сицилии в последние годы “индустриальный округ” — “EtnaValley”. Его основой явилась фирма ST Microelectronics, которая в девяностые годы XX века была трансформирована из убыточной франко-итальянской группы, специализировавшейся на производстве полупроводников, в компанию по производству чипов, занимающую седьмое место в мире по объему выпуска этих изделий. Технологическая революция на Сицилии с развитием этого “индустриального округа” на основе новейших технологий в микроэлектронике проходила поистине с вулканически взрывным эффектом, что позволило направить традиционно бесперспективный и глубоко депрессивный регион Юга на путь экономического возрождения, поставить и решать задачу превращения Сицилии в европейский вариант Калифорнийского Центра технологий.

Известны два основных условия для трансформации экономики региона по модели “Силиконовой Долины” (Silicon Valley) в Калифорнии, а именно:

- ◆ сильное взаимодействие университета (Stanford) с предприятием лидером региона (HP, Hewlett-Packard);
- ◆ мощное воздействие предприятия-лидера (HP) на стимулирование новой предпринимательской и академической активности вокруг этой инновационной компании²⁶.

Сицилия пока еще не стала Калифорнией, а ST Microelectronics не набрал мощи HP. Тем не менее, серьезный положительный результат в регионе достигнут.

Такие дополнительные факторы, как экономическое стимулирование, организуемое через каналы Европейского Союза, помощь правительства Италии и местных властей, а также личная самоотверженность Президента компании ST Microelectronics П. Писторио (P. Pistorio) обеспечили постепенное превращение доведенного до отчаяния острова нищеты в высокотехнологичный привлекательный оазис.

Когда П. Писторио в 1980 г. приступил к работе на ST Microelectronics, ведущее крупное предприятие компании ежегодно приносило убытки, превышающие 120% от объемов продаж. В то же время в Сицилии имелось большое количество хорошо подготовленных, образованных специалистов, которые из-за высокого уровня безработицы, типичной для Юга (превышавшей 26%), не могли никак трудоустроиться. На этом этапе компания, возглавляемая П. Писторио, провозгласила следующий девиз: “В высокотехнологичной сфере, с оборудованием или программным обеспечением, в “старой” или “новой” экономике, основным ресурсом являются мозги”.

Как уже отмечалось, Сицилия имела обширный пул интеллектуально развитой рабочей силы, постоянно занятой поиском работы. Соответственно, в связи с напряженным состоянием рынка труда, молодежь была активно нацелена и мотивирована на получение хорошего образования. Этим не преминул воспользоваться ST, создав совместно с университетом в Катанье специализированные программы наиболее перспективных направлений подготовки молодых специалистов, а также организовав на предприятиях курсы переподготовки персонала.

Набор на работу квалифицированных специалистов на Сицилии потребовал значительно меньше затрат, чем где бы то ни было в Европе, и не только из-за безработицы, но благодаря поддержке правительства Италии и Европейского Союза. Сицилия, вместе с Сардинией и рядом других областей Юга была отнесена к числу регионов, нуждающихся в максимальной финансовой поддержке и требующих предоставления субсидий и грантов, в связи с чем эти острова были включены в приоритетную зону “EU-Zone 1”.

Более того, с целью улучшения ситуации на рынке труда островных территорий — Сицилии и Сардинии в 1998 г. была предпринята еще одна инициатива по созданию в них новых рабочих мест. Оба острова были освобождены на 6 лет от взимания налогов на социальные нужды в отличие от других проблемных областей, которым такая льгота была предоставлена лишь на ближайшие 3 года. Уже только эта одна акция

государства позволила компаниям в Сицилии и Сардинии сократить их расходы на заработную плату на 30—40%.

Такого рода инициативы ЕС и правительства Италии дали возможность добиться результатов, которые превзошли все ожидания. Проведя довольно болезненную реструктуризацию, большинство предприятий сектора high-tech, в том числе и ST, значительно улучшили свои производственные показатели. ST только на предприятии в г. Катанья увеличил число работающих с 2000 до 4000 чел. Кроме того, косвенно на подряде на ST было задействовано еще 4000 работающих. Более 200 МСП образовались в рамках кластера по производству чипов, лидером в котором выступил ST Microelectronics. Благодаря такой активности ST в Катанья начали осуществлять свои операции также Nokia, Alcatel, Omnitel, Canon. Число таких компаний имеет тенденцию к росту, поскольку ST планирует дальнейшие крупные инвестиции в развитие региона. По мнению специалистов, Катанья становится наиболее конкурентоспособным городом в Европе с точки зрения инвестиций в high-tech сектор²⁷. Доказательством этому могут служить такие данные: полная годовая заработная плата инженера-электронщика в Катанья составляет порядка 22 тыс. дол. Зарплата специалиста такого профиля в Милане достигает 45 тыс. дол., во Франции — 80 тыс. дол., а в Калифорнии превышает 100 тыс. дол. По этому показателю бывший ранее наиболее конкурентным Сингапур (30 тыс. дол.) отстал от Сицилии.

Из других преимуществ Катанья следует отметить крайне низкий показатель текучести рабочей силы. К слову, в Индии, где зарплата такого же специалиста в микроэлектронике еще ниже, продолжает оставаться очень высоким уровень текучести рабочей силы, достигающий 25%. Обычным для индийских программистов стало стремление разместить свое CV в Интернете и через непродолжительное время воспользоваться наиболее приемлемым предложением, даже поступившим с другого континента. В Калифорнии текучесть рабочей силы в таких фирмах достигает 18%. На Сицилии же текучесть рабочей силы долгое время составляла не более 3%, и лишь с активным внедрением в экономику острова глобальных компаний она в среднем достигла 6—7%.

Катанья, страдающая от уродливой инфраструктуры (впрочем, как и большинство городов и регионов Юга Италии), вызывает тревогу у бюрократии, которая ранее предпочитала выполнять роль администратора по части покровительственных акций в отношении той или иной

приоритетной компании. Положение на Сицилии в корне изменилось после выборов руководства области и Катаньи в 1993 г., когда к управлению пришла новая администрация, ставшая автоматически наряду с ST и университетом третьей опорой складывавшегося на Сицилии “индустриального округа” — кластера с именем “Etna Valley”.

К заслуге правительства этого региона следует отнести то, что оно в короткие сроки в корне изменило промышленную политику Сицилии, разработав планы как для острова, так и для крупных городских агломераций по консолидации усилий местных предприятий и ведущих международных групп, включающих IBM, J. P. Morgan, CB Capital, по совместному развитию экономики региона. За основу была взята модель развития экономики другого острова — Сингапура. В рамках реализации такого подхода Катанья стала первым городом в Италии, в котором при поддержке администрации было открыто “Single Bureau”, т. е. общий для всех видов бизнеса орган, ориентированный на организацию помощи возникающим и действующим компаниям.

Если с Сицилии направиться на северо-запад, пересекая Тирренское море, то в порту Каглиари на Сардинии нам предоставится возможность познакомиться еще с одним уникальным феноменом экономического развития депрессивного региона. Как и все территории Юга, крупнейший порт Сардинии, столица региона Каглиари, раньше также более всего полагался на скудные правительственные подаяния и плохо задуманные, инспирированные государством инвестиции в базовые отрасли. Так вот, в конце 90-х годов эта периферийная территория стала претендовать на роль столицы Интернета Италии. Сегодня более 50% всех семей острова имеют доступ к сети Интернет, тогда как в среднем по Италии такими возможностями обладают лишь 7% населения. Об этом сообщил основатель компании Tiscali — пионера в продвижении интернет-технологий в регионе — местный предприниматель Р. Сорю (R. Soru)²⁸. Эти данные характеризуют пройденный, доведенной до отчаяния, Сардинией сложный путь от засилия преступности и бедности до статуса перспективного центра “новой” экономики.

Сегодня обнаруживаются близкие параллели между конверсией Катаньи в центр микроэлектроники Италии и переходом Каглиари в интернетную экономику. Вместе они представляют наглядный пример того, как новые high-tech отрасли могут экономически преобразовывать ранее бедные регионы, страдавшие от плохой логистики, примитивных услуг, отсталого оборудования и помещений, неразвитой системы рас-

пределения и маркетинга, осложненные, особенно в Сицилии, организованной преступностью и политическим патронажем.

Не менее сложно проходила технологическая экономическая трансформация на Сардинии. Импульс на преобразование Сардинии в регион “новой” экономики поступил из местного государственного исследовательского центра, именуемого CRS4 и возглавляемого директором Карло Руббиа (Carlo Rubbia), итальянским нобелевским лауреатом в области физики. После провала в Сардинии прежней политики индустриализации, ориентированной на развитие нефтеперерабатывающей и химической отраслей промышленности, регион активно искал новые пути, которые могли бы изменить экономическую обстановку к лучшему. Подобно Катанье, в Каглиари также работает университет с передовым исследовательским центром, обладающим достаточно мощным интеллектуальным потенциалом. Хотя в Сардинии не было компании, подобной ST, но остров обладал парадоксальным преимуществом, будучи наиболее изолированным и удаленным от территории метрополии.

Географическое положение труднодоступной, удаленной от центра, территории стимулировало поиск новых коммуникаций для того, чтобы самым дешевым и доступным образом наладить общение как со всем миром, так и с итальянским материком. Потребность в общении острова с миром была настолько острой, что зародившаяся в США новая сетевая интернетная экономика раньше всех в Европе была воспринята на Сардинии. Именно этот заброшенный остров стал пионером Интернета в Европе. Именно центр CRS4 открыл первый итальянский web-site в 1993 г. Он одновременно стал осуществлять первый в Европе проект по переводу местной газеты L'Unione Sarda в on-line режим. Проект был завершен в феврале 1994 г. Тогда же издатель этой газеты создал первый в Италии интернет-провайдер Video On Line. Вскоре Telecom Italia выкупил этот провайдер, превратив его в ядро (бывшей) итальянской монопольной группы Tin. it internet arm. В настоящее время эта группа находится в стадии слияния с Seat Pagine Gialle, издателем различных справочников. Цель этого слияния — образовать одну из крупнейших интернетных групп в Европе.

В последние годы бурно развивалась Tiscali, возглавляемая Р. Сору. Коренной житель Сардинии, он создал, может быть, одну из наиболее выдающихся start-ups в Европейской интернетной экономике. К его заслуге можно отнести то, что он сумел увидеть серьезный потенциал, зак-

почающийся в монополиях, предоставляющих инновационные коммуникационные услуги. Созданная им в 1998 г. компания Tiscali была одной из первых в предоставлении свободных интернетных услуг на рынке Италии. В день публичного выпуска первых акций компании, Tiscali фактически обошла по объему рыночной капитализации туринскую автомобильную группу FIAT. С 2001 г. Tiscali находится в процессе слияния с World Online, поставив цель — создать второго по величине сервисного провайдера Интернет (ISP) в Европе. Tiscali стремится стать ведущей компанией по услугам в Интернете в Европе, для этого она поставила себе задачу: войти в тройку самых крупных интернет-провайдеров в каждой европейской стране. Это означает, что Tiscali не связывает свое будущее развитие лишь с пребыванием на острове, хотя на настоящем этапе руководству компании представляется более удобным продолжать свою экономическую экспансию именно с Сардинии. Компания разрушает большинство стереотипов традиционного итальянского капитализма. Дело не в том, что компания опасается контроля в целом. Но, по мнению ее руководства, на этом рынке ей лучше обладать скромным пакетом акций (вплоть до 1%) в действительно крупных международных компаниях, чем контролировать одну итальянскую фирму. Даже внешний вид штаб-квартиры Tiscali необычен для того места, которое она занимает на рынке. Она размещается на старинной вилле в обширном парке Каглиари. Атмосфера, царящая в компании, напоминает атмосферу университетского городка, в котором почти исключены формальности, что особенно нравится сотрудникам. Большинство из них — молодые коренные жители Сардинии, закончившие университет Каглиари. Конечно, есть и приглашенные с материковой Италии. Уже построена новая штаб-квартира Tiscali на берегу моря, также сохраняющая университетский колорит. Компания продолжает чрезвычайно тесно сотрудничать с местным университетом, где по инициативе Tiscali созданы самые современные возможности коммуникаций on-line и внедрены новейшие информационные технологии. Компания постоянно генерирует новые start-ups, что убедительно подтверждает приверженность Tiscali следовать стилю Silicon Valley, а не традиционным методам итальянской школы бизнеса.

Как Сардиния, так и Сицилия — это образцы экономического развития, основанного на высоких технологиях, достигнутых в условиях преодоления трудностей жителями традиционно отсталого юга страны, где глубоко укоренившиеся проблемы все еще ждут своего разрешения.

5.9. "Alliance" Калабрии — новейшая модель регионализации

Анализируя столь уникальные программы развития "индустриальных округов", нельзя не остановиться, хотя бы вкратце, еще на одном территориальном проекте, осуществляемом в Калабрии сервисным центром ARTES (Applied Research into Training and Education Systems), имеющим главные офисы в Косенце (Cosenza) и Болонье (Bologna). Калабрия занимает самую южную оконечность Аппенинского полуострова и ее 800 км береговой линии относятся к Ионическому и Тирренскому морям. Ее естественное географическое положение в середине Средиземного моря дает некоторые преимущества региону с точки зрения транспортных и туристических возможностей (75% прибыли дает туризм) (см. табл. 5.3).

Таблица 5.3. ВВП на душу населения и доля работающих в основных секторах экономики ряда регионов Италии и некоторых стран Европы (1997 г.)

	ВВП на душу населения ¹	Сельское хоз-во	Промышленность	Услуги	Всего
		доля работающих в секторах экономики			
Калабрия	59,2	13,0%	18,0%	69,0%	100%
Абруццо	89,6	8,9%	32,5%	58,7%	100%
Сардиния	72,5	12,5%	22,8%	64,7%	100%
Италия	102,7	11,7%	22,4%	65,9%	100%
Ирландия	96,5	10,9%	28,6%	60,5%	100%
Уэльс	83,0	3,4%	28,7%	67,6%	100%
Европа*	100	5,0%	29,4%	65,3%	100%

¹ ВВП per capita в % от среднеевропейского уровня

Источник: 6th Periodic Report of EC

* Europe = 100%

К сожалению, такая удаленность региона от развитых промышленных центров Европы привела к промышленной отсталости, большой миграции населения и к одному из самых высоких уровней безработицы в стране (24,9%). Калабрия занимала по этому показателю второе место после Кампании в Италии и 5-е в Европе (после Кампании и 3-х испанских регионов).

Особенно удручающим являлся тот факт, что в возрастной группе от 15 до 29 лет до 56,2% молодых людей Калабрии были нетрудоустроенными, причем 50% из них имели высокопрофессиональную подго-

товку (обладали университетскими дипломами или учеными степенями). ВВП на душу населения в Калабрии являлся самым низким в Италии, составляя примерно 58% средненационального уровня. Тенденция колебаний этого показателя Калабрии почти не отличалась от тенденции колебания общенационального показателя.

В таких чрезвычайно сложных экономических условиях были предприняты шаги по осуществлению программы формирования ИО в Калабрии. Проект под названием Alliance — “Альянс для развития бизнеса и создания рабочих мест в сельской местности”, финансируемый ЕС и Министерством труда Италии, был реализован на протяжении 1997—2000 гг. Катализатором и основным исполнителем выступил вышеназванный ARTES.

Таблица 5.4. Уровень безработицы в отдельных регионах Италии и EU (1996 г.)

Калабрия	24,9%	Италия	12,3%
Абруццо	8,6%	Ирландия	10,1%
Сардиния	20,5%	Уэльс	7,5%
Юг Италии	20,5%	ЕС	10,7%

Источник: 6th Periodic Report of EC

Целью этого важного для региона проекта, начавшегося в сентябре 1997 г. и законченного в сентябре 2000 г., было преодоление накопившихся сложных экономических проблем и, в первую очередь, создание компаний, которые были бы конкурентоспособными на международном рынке. Эти проблемы нужно было решать в регионе, в котором за последние 15 лет ни разу не наблюдалось какое-либо существенное улучшение основных показателей роста и где показатель ВВП на душу населения остановился надолго на отметке 58% от средненационального уровня, достигнутого еще в 1986 г. Хотя регион достаточно богат различными ресурсами, в нем ощущается острый дефицит физической и нематериальной инфраструктур. В результате реализации задуманного проекта были достигнуты определенные результаты в восстановлении наиболее аутентичных, подлинных и прогрессивных корней традиционной сельской культуры с целью стимулирования роста производственных мощностей и их серьезного и надежного выведения на международный рынок. Основными участниками проекта явились предприниматели из 50 компаний в количестве 300 чел. (среди которых было 45 женщин-предпринимателей), а также многие представи-

тели региональной и окружных периферийных администраций и институтов, ориентированных на формирование “индустриального округа кластера” в Калабрии. Более чем 100 экспертов, в числе которых были директора и предприниматели со всего мира (Канада, Австралия, США, Европа), работали над реализацией проекта, присутствуя как физически (on-site), так и на расстоянии (at a distance).

На базе инновационного подхода модель Alliance позволила выработать наиболее рациональный для региона путь интеграции, стратегию и методы, пригодные для необходимых экономических изменений и облегчения соответствующего обучения, а также определить способы накопления экономического опыта в процессе предпринимательского роста. Выполнение проекта проходило поэтапно, начиная с создания учебной группы участников. Следующие этапы касались их адекватной подготовки во имя коллективной работы по развитию региона. Конечной целью проекта явилось создание ассоциации, получившей название “Alliance 2000”, т. е. структуры, способной через формирование ИО в партнерстве с ARTES обеспечить подъем качества агро-туристической продукции и услуг. Назовем такие важнейшие принципы работы новой ассоциации:

- ◆ создание сильной инновационной сетевой структуры-кластера, вокруг которой должны группироваться другие дружественные сети;
- ◆ создание новой модели привлечения и обслуживания туристов, построенной на сильной индустриальной базе и открывающей туристическую привлекательность региона и традиций общества;
- ◆ организация помощи, появившейся в регионе сети кластера, способной создать, в свою очередь, сеть малых сельских отелей, объединенных Интернетом в единое целое, а также обеспечить диалог со своими коллегами по реализации программы производства изделий для туристов, разнообразных спортивных возможностей на любой вкус, и что существенно — установить достаточное количество телекоммуникационных центров (call-centres), вплоть до внедрения в практику e-commerce;
- ◆ кооперация с местной администрацией, поскольку МСП на депрессивной территории не способны выжить;
- ◆ выполнение уже подписанной в Калабрии “Хартии экологического качества” (“Charter for environmental quality”), в рамках ко-

торой должна осуществляться серьезная работа по охране окружающей среды, защите древних природных и архитектурных памятников и т. д.

“Alliance” проект на этапе своей реализации и после его завершения уже через ассоциацию “Alliance 2000” сумел инициировать три пилотных территориальных проекта, которые основывались на новом национальном законе (закон № 268/99 о путях вина и традиционной продукции). В рамках этих проектов были созданы новые территориальные ассоциации между компаниями и местными администрациями с целью их выхода на рынок в форме “индустриальных округов”. В развитие этой программы была также одобрена “Хартия экологического качества “индустриальных округов”, специализирующихся в сфере агро- и экотуризма”.

Эта же модель “Alliance”, но в меньших масштабах, была также реализована в другом южном регионе Basilicata, где 20 женщин-предпринимательниц создали ассоциацию “Alliance-Basilicata”. В итоге, на базе деятельности start-up была создана сеть “Bed&Breakfast”. С октября 1999 г. модель “Alliance” начала также внедряться в Румынии в регионе Alba Julia, где усилиями местных предпринимательниц и студентов факультета экономики и сельской социологии Университета Arulum, с помощью консультантов Калабрии, создаются сельские туристические округа²⁹. Следует отметить, что новый феномен high-tech и развитие сельских туристических округов на Юге еще очень молоды и достаточно хрупки. Катанья, Каглиари, Редчио-ди-Калабрия и Южная Италия все еще сталкиваются с необходимостью решения старых проблем:

- ◆ совершенствование инфраструктуры;
- ◆ укрощение бюрократии;
- ◆ формирование нового имиджа регионов с безопасной предпринимательской средой, поскольку внешние деловые круги продолжают рассматривать их как центры организованной преступности.

Все же надо отдать должное: как национальная, так и региональные администрации и деловые круги этих регионов в последнее время активизировали усилия по созданию нового привлекательного имиджа Юга, надеясь на то, что прилетающие сюда иностранцы не будут ощущать себя совершившими посадку в отсталой провинции.

5.10. Государственная поддержка интернационализации экономики по-итальянски

Известно, что региональные объединения, обеспечивающие сотрудничество между соседями, создаются, главным образом, для обмена опытом и организации взаимовыгодных политических, экономических и культурных связей. Центральная Европейская Инициатива (CEI, Central European Initiative) собрала вместе 17 европейских стран, в число которых вошла и Украина. В рамках CEI, кроме 15 стран, имевших ранее ориентацию на социалистический путь развития, задействованы две страны-участницы Европейского Союза: Италия и Австрия. Итальянский опыт развития региональной рыночной экономики стал примером для мирового сообщества, он был рекомендован ведущими мировыми институтами для изучения и внедрения повсеместно, вне зависимости от уровня развития экономики и социального строя страны. Учитывая традиционно тесные украинско-итальянские экономические связи и совместное участие в программах CEI, Украина проявляет немалый интерес к заимствованию опыта государственной поддержки интернационализации региональной экономики, отечественной производственной системы. Тем более, что практически все страны CEI уже активно включились в процесс адаптации итальянского опыта экономического развития, причем наибольшую активность в этом отношении сейчас проявляют балканские страны. Вот основные постулаты современной итальянской модели интернационализации жизни и производства:

- ◆ Необходимость интернационализации экономики явилась прямым следствием глобализации мировой экономики;
- ◆ Главной задачей правительств является поиск эффективного пути гарантирования конкурентоспособности национальных предприятий в контексте свободного перемещения капитала и инвестиций, предусмотренного нормами и обязательствами WTO;
- ◆ Правительства должны играть более активную роль в экономическом развитии, отказавшись от концепции финансовой помощи, преференций и дотаций;
- ◆ Интернационализация является динамичным процессом, который развивается в соответствии с постоянно изменяющейся мировой экономической системой³⁰.

Благодаря “новой экономике”, чрезвычайно широко открывшей возможности рыночной экономики, в мировом сообществе коренным образом преобразились международный спрос и предложение. В связи

с этим изменился и традиционный подход Италии к формированию как национальной, так и региональной производственных систем. Сегодня любые меры по углублению интернационализации, как свидетельствует итальянская практика, немислимы без новых технологий.

Еще одним важным фактором, воздействующим на характер современной интернационализации производственной системы в Италии, является смена концепции конкуренции, которая теперь приобретает смысл национальной системы конкурентоспособности, а не просто конкурентоспособности отдельных изделий, производимых в Италии, как это было прежде. Бесспорно, качественно совсем новому характеру характеризуется все общество.

В осуществлении таких судьбоносных для общества изменений важна роль правительства. В Италии оно сменялось 2—3 раза в году и по этой причине вряд ли успевало серьезно заняться подъемом национальной конкурентоспособности. И тем не менее, заслуги итальянского государственного аппарата в становлении этого экономического феномена несомненны.

Ясно, что правительство обязано выполнять свою основную функцию — гарантировать конкурентную эффективность всеобъемлющей общественной системы как на отечественном, так и международном уровнях, ибо именно такой подход в состоянии поощрить и расширить процессы деловой предпринимательской интернационализации.

Объяснение этому таково: обеспечивая такого рода поддержку предприятиям, государственная администрация должна усваивать и принимать на вооружение те конкурентные критерии гибкости, сговорчивости, пластичности, которые используются самими компаниями для повышения конкурентоспособности.

Более того, как государственная администрация, ратующая за интересы всего общества, она должна осознавать все трудности, которые испытывают МСП и их руководство, когда решают отойти от чисто меркантильного к инвестиционно-ориентированному менталитету, взяв на себя ответственность за все, связанные с такой активностью риски.

Италия с ее государственной администрацией на протяжении последних десяти лет полностью посвятила себя достижению такой высокой благородной цели, осуществляя сложный, специфический процесс реформ. Основной акцент в этих реформах был сделан (и продолжает оставаться актуальным и сегодня) на всестороннюю поддержку сектора МСП, поскольку он является своеобразным остовом итальянской производственной системы.

Таблица 5.5. Доля МСП в общей трудовой занятости некоторых стран Европы и их роль в интернационализации

Вклад МСП в интернационализацию	Доля МСП в общей занятости	
В Италии создана система поддержки интернационализации национальных фирм, которая уже охватила более чем 50% МСП	Италия	— 52,5%
Только для стран С.Е.И. в 2001 г. предусмотрено выделить через ICE для МСП около 2000 фондов	Франция	— 25,8%
Для МСП стран С.Е.И. ICE выполнила уже 117 кооперационных проектов, на 50 млрд лир за счет правительства Италии	Великобритания	— 22,8%
	Германия	— 21,4%

В соответствии с этими специфическими условиями реформирования Министерство внешней торговли Италии постепенно пересмотрело концепцию своей роли, которую в настоящее время с некоторым приближением можно было бы выразить математической формулой:

ОРИЕНТИРОВАНИЕ + КООРДИНИРОВАНИЕ + УПРАВЛЕНИЕ,
 НАЦЕЛЕННОЕ НА ПОМОЩЬ = ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНАЯ
 КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Сходные концепции исповедуют и другие государственные органы Италии.

Как же понимать каждую из трех основных составляющих уравнения конкурентоспособности?

- ◆ **Ориентирование** (“directing”), или же на управленческом жаргоне “направляющее воздействие”, означает продвижение итальянских инвестиций за границу и разработку стратегии интернационализации для всех соответствующих национальных субъектов. Важно в данном случае осознавать, что как в Италии, так и в большинстве стран региона С.Е.И., центральная администрация не имеет какой-либо эксклюзивной компетенции на интернационализацию. Любое государственное или частное предприятие, на любом — национальном, региональном или муниципальном уровне, имеет право независимо осуществлять такого рода деятельность в кооперации с любыми производственными секторами или предприятиями.
- ◆ **Координирование** (“co-ordinating”), как термин употребляется для особого выделения процесса активации синергии при одновременном обеспечении рационального сохранения и использования финансовых ресурсов и всемерном умножении различных,

поддерживающих это направление, действий, осуществляемых на всех территориях различными государственными и частными структурами. С чисто практической точки зрения такой процесс координации для Министерства внешней торговли означает утверждение им бюджета на одногодичную программу специальных гармонизирующих мероприятий. Планирование и разработка в Италии подходов в этом направлении осуществляется государственным агентством — Национальным Институтом внешней торговли (ICE, Istituto Nazionale per il Commercio Estero), который проводит эту деятельность в тесном контакте со многими другими, относящимися к этому сектору, государственными и частными структурами. На основе географических и секторальных приоритетов, действия, включаемые в разрабатываемые ICE программы, освещаются и анализируются довольно широко, это: рыночные обзоры, конференции, семинары, миссии на место реализации программ, участие в международных выставках и т. п.

На институциональном уровне координация такого рода деятельности обеспечивается, с позиций ICE, посредством заключения многочисленных стратегических соглашений с регионами Италии и дополняется секторальными соглашениями с ведущими торговыми ассоциациями, представляющими все производственные сектора итальянской экономики. Все эти соглашения образуют мелкочаеистую сетевую систему обязательств, через которую устремляется в соответствующее русло вся энергия и усилия, направленные на достижение общих целей.

Целью такой деятельности является представление мировому сообществу итальянской экономической модели как интегрированной системы, а не как суммы ее разнородных секторов.

Посредством реализации функций координирования в соответствии с итальянской моделью предполагается осуществление ряда акций, ответственность за выполнение которых несут три государственных агентства, предоставляющие необходимую финансовую поддержку, а именно:

SIMEST (Società Italiana per le Imprese all'Estero),

FINEST S.p.A. (Italian Merchant Bank for JV promotion in CEEC),

SACE (State Agency for risks insurance).

Если первые два агентства нацелены на финансирование создания совместных предприятий между итальянскими и иностранными ком-

паниями, то SACE ориентировано на страхование различных политических и торговых рисков.

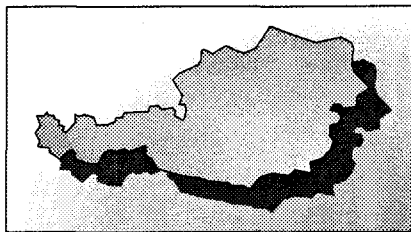
С политической точки зрения деятельность в области ориентирования и координирования контролируется межведомственным комитетом по экономической политике, получившем название “directing room”.

- ◆ **“Управление, нацеленное на помощь”** (“facilitating”) в итальянской модели означает предоставление экономическим операторам — в особенности МСП — облегченного доступа к государственным финансовым и нефинансовым источникам. В этом случае под источниками понимаются экспортные скидки, гарантийное покрытие, поддержка в организации промышленной кооперации и создания “индустриальных округов”, привлечение иностранных инвестиций, а также оказание консалтинговых услуг через вышеупомянутый ICE. Институт осуществляет эту деятельность через офисы, открытые более чем в 100 странах мира. Управление, нацеленное на помощь в итальянской модели, также означает децентрализацию по всей территории страны деятельности офисов, организующих процесс интернационализации. Для решения этой задачи в наиболее крупных городах Италии было создано значительное число структур, получивших название “Региональные Окна для Деловой Интернационализации” (“Regional Windows for Businesses Internationalisation”). Эти “окна” призваны служить средствами связи, позволяющими компаниям получить доступ ко всем существующим источникам как на национальном, так и на региональном уровнях, а также ко всей информации, имеющейся в общественной информационной сети и связывающей все эти региональные “окна” воедино. В результате использования новых путей развития системы государственной поддержки интернационализации своих фирм, Италией был достигнут впечатляющий показатель эффективности МСП, способных обеспечивать изготовление до 90% номенклатуры производимых страной изделий. Такого итога вряд ли можно было бы достигнуть без активно работающей модели “индустриального округа”. На Саммите “семерки” (G7) в Денвере в 1997 г. доклад премьер-министра Италии Р. Проди вызвал огромный интерес, а сама итальянская модель была названа экономическим советником Президента США “пожалуй, самым новаторским комплексом мелких и средних предприятий во всем мире”³¹.

Примечания

- ¹ Alvin Toffler. *The Third Wave*, William Morrow and Company, INC. New York, 1980.
- ² *Analisi del mercato dei servizi Visibilità e qualità dei servizi alle piccole e medie imprese*, Consolidamento PMI, Unioncamere Unione Italiana delle Camere di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura. Roma, 2000.
- ³ ISTAT, *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*, Roma, 1996, consultabile nel sito, www.cens.istat.it.
- ⁴ INDIS — Unioncamere, *Caratteristiche ed evoluzione del terziario allo sviluppo*, Atti del convegno, Roma. Giugno, 1999.
- ⁵ Bagnasco A. *Ire Italie. La problematica*. Mulino, 1977.
- ⁶ Istituto Nazionale di Commercio Estero, *Rapporto sul Commercio Estero*. Roma, 1997.
- ⁷ Giulio Amselmi. *Veneto Economy and ...*, ANSA-Press Agency. Venezia, 2001.
- ⁸ Brusco S. *Piccole imprese e distretti industriali*, Repubblica. 16.09.1996.
- ⁹ Bellini N. *Italian Industrial Districts: Evolution and Change*, *European Planning Studies* 4. 1996.
- ¹⁰ *Accompagnare lo Sviluppo — Guida alle politiche di sviluppo locale nell'area milanese*, CDRL (Centro Documentazione e Ricerche per la Lombardia). 1999.
- ¹¹ Harrison B. *Industrial districts: Old Wine in New Bottles?* *Regional Studies*. 26.05.1992.
- ¹² Small Business Research Centre *The State of British Enterprise*, Small Business Research Centre, Cambridge University. 1992.
- ¹³ Storper M. and Scott A. *The wealth of regions*, *Futures*, 27. 1995.
- ¹⁴ Brusco S. *Local government, industrial policy and social consensus in the experience of Modena (Italy)*, Mimeo. 1985.
- ¹⁵ ERVET, *Ervet System's Activities and Structure*. 1991.
- ¹⁶ Cooke P. and Morgan K. *The Intelligent Region: Industrial and Institutional Innovation in Emilia-Romagna*, *Regional Industrial Research Report № 7*. 1991.
- ¹⁷ Capecchi V. *A History of flexible specialisation and industrial districts in Emilia-Romagna*, in Pyke F. *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Geneva, ILO. 1990.
- ¹⁸ Brusco S. and Righi E. *Local Government, Industrial Policy and Social Consensus: the case of Modena (Italy)*, *Economy and Society*. N 18. 1989.
- ¹⁹ ERVET, *Annual report*. 1991.
- ²⁰ Bellandi M. "The Industrial District in Marshall" in Goodman, *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, London, Routledge. 1989.
- ²¹ Открытие А. Маршаллом ("The Principles of Economics", Macmillan, London, 1916) "индустриальных округов" было сделано в ходе его эмпирических исследований текстильной и металлургической отраслей Великобритании. Изучая эффект локализации промышленности в сочетании со специализацией как альтернативы крупномасштабным индивидуальным предприятиям, он впервые показал значимость для развития региона таких факторов как "Индустриальная атмосфера региона", "конструктивная кооперация" между фирмами, установление межфирменного доверия, ведущего к инновациям в рамках ИО.
- ²² Best M. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge: Polity. 1990.
- ²³ Monssanet M., Paolazzi L., Groielli, Bambole, Coltelli, Milano, Libri. 1992.

- ²⁴ FT, Valve-Makers Keep it in the Cluster. 21 may 2001.
- ²⁵ Там же. FT. 21 may 2001.
- ²⁶ Arthur B. "Silicon Valley" Locational Clusters: When do Increasing Returns Imply Monopoly? *Mathematical Social Sciences*. N 19. 1990.
- ²⁷ FT, Paul Betts, Italy's Technological Revolution, A High-Tech Eruption in Etna Valley. 17 October 2000.
- ²⁸ FT, Paul Betts, Sardinia's internet superstar. 17 October 2000
- ²⁹ С середины 2001 г. началось формирование первого в Украине кластера агротуризма на Подолье, в небольшом городке Грицив, Хмельницкой области, осуществляемое благодаря инициативе местной общественности и энтузиазму мэра Натальи Гнатюк.
- ³⁰ С.Е.И., Meeting of the Heads of Government of the Member States of the Central European Initiative, Final Document, Trieste. 23 November. 2001.
- ³¹ Stampa, 23.06.1997.



Кластеры в центре объединенной Европы

6.1. Основы нового роста потенциала Австрии

В течение более 40 лет после окончания Второй мировой войны Австрия, находясь в географическом отдалении от основных рыночно-ориентированных государств, играла роль “буферного”, приграничного с социалистическим лагерем, государства. Более 1300 км ее границ с соседними странами СЭВ с годами все более превращались в “мертвые границы” или “железный занавес”. Транспортные коммуникации Австрии с восточными соседями слабо использовались: были либо затруднены, либо полностью разрушены. Восточные провинции Австрии из-за отсутствия деловой активности почти наполовину опустели в связи с миграцией населения в западные провинции или в другие западноевропейские страны. В период укрепления и расширения Европейского Союза в 80—90 гг. вокруг территории Австрии ускоренно развивались новые центры притяжения деловой активности: от провинции Милана на юге до баварской столицы Мюнхен на севере от Австрии. В непосредственной близости на западе бурно развивались регионы с центрами притяжения в Штутгарте и Париже. Отличительными чертами этих регионов были высокие темпы роста, привлекательные возможности для трудоустройства, крупный инвестиционный капитал и инновационный потенциал. Австрия, в силу всего перечисленного, находилась под угрозой попадания в статус государства, постоянно находящегося в периферийной части Европы, где возникал сопутствующий эффект экономического отставания.

С распадом социалистической системы и решительным переходом к рыночной экономике окружающих эту горную республику соседних стран в конце 80-х годов и на протяжении следующего десятилетия ситуация в Австрии коренным образом изменилась. Так, хорошо развитая в прежние времена торговля Австрии с ее соседними странами Центральной и Восточной Европы оживилась и подверглась кардинальным преобразованиям, что позволило уйти от дефицита торгового баланса в размере $\frac{3}{4}$ млрд евро и добиться положительного баланса в размере $\frac{1}{3}$ млрд евро. Австрийские фирмы начали интенсивно инвестировать капитал в экономику соседних стран, что за последнее десятилетие составило больше чем половину от всех прямых иностранных инвестиций Австрии в 90-е годы (см. рис. 6.1).

Продолжающееся расширение ЕС способствует развитию тенденции усиления экономических связей между Австрией и соседними странами. Расширение ЕС приводит к появлению условий, содействующих росту потенциала Австрии. Назовем два таких условия:

1. Центр тяжести Европы в географическом, культурном и экономическом смысле перемещается на Восток (ближе к Австрии), что, соответственно, дает Австрии возможность максимально использовать преимущества своей центральной дислокации для деловой экспансии на все четыре стороны света одновременно.

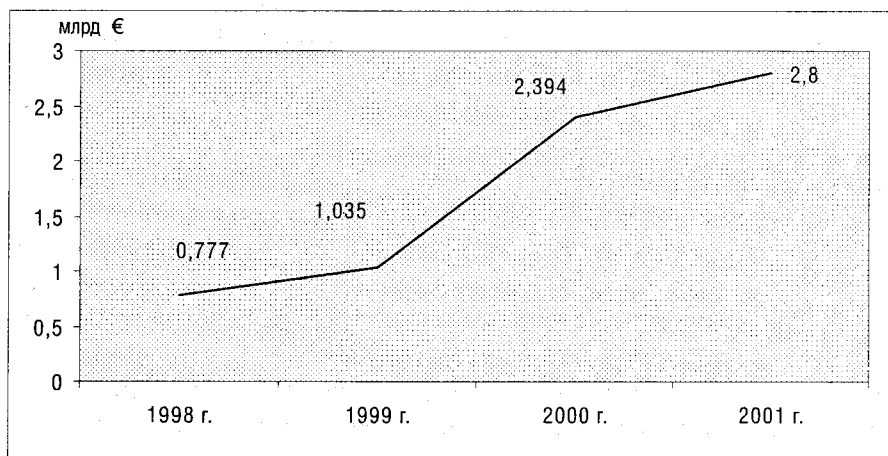


Рис. 6.1. Потоки ПИИ Австрии в страны ЦВЕ

Источник: East-West Report, Bank Austria, 4/2001

2. Другими факторами роста связей являются высоко профессиональная рабочая сила, общественное спокойствие, широко дифференцированная структура спроса, инновационность и творчество, новая система рыночно-ориентированного подхода Австрии¹.

Несмотря на всю силу и масштабность воздействия глобализации, экономические отношения между городами, регионами и странами по-прежнему в немалой степени зависят от разделяющих их расстояний. Большинство стран в настоящее время демонстрируют торгово-производственные модели, которые воплощают пространственные кластеры в рамках областей, регионов, провинций, штатов и других территориальных образований. К тому же возрастание угрозы террористических действий глобального оттенка в начале XXI ст. также усилило тенденцию к активизации развития внутрирегиональных связей, поскольку безопасность отношений в рамках своего региона позволяет гарантированно достигать желаемых устойчивых результатов.

Таким образом, торгово-производственная деятельность Австрии в настоящее время интенсивно кластеризована через функционирование трансграничных кластеров, объединяющих австрийские компании с фирмами соседних государств. К числу четырех крупнейших стран-покупателей австрийской продукции относятся (в убывающем порядке): Германия, Италия, Швейцария, Венгрия, после которых следуют Франция и Великобритания, как это продемонстрировано на рисунке 6.2.

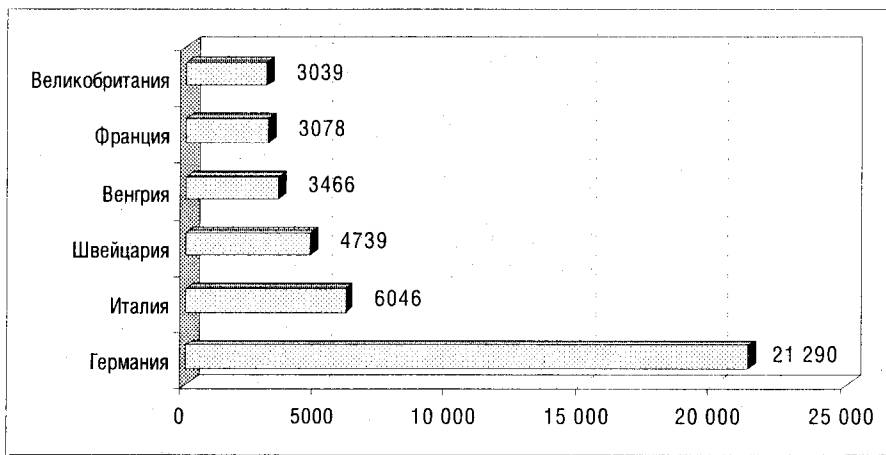


Рис. 6.2. Основные экспортные рынки Австрии в 2000 г. (млн €)

Источник: Creditanstalt, Bank Austria, 2001 г.

Австрия стремится также выйти на быстрорастущие рынки Америки, Азии и Ближнего Востока. Несомненно, торговые связи с этими регионами важны, хотя их объемы пока остаются сравнительно небольшими. Итак, в начале XXI ст. сформировалась “двойная интеграция” Австрии (см. карту рис. 6.3) — членство в Европейском Союзе и очень тесное сотрудничество со странами-кандидатами на вступление в ЕС.

Именно эти факторы характеризует Австрию как одно из наиболее привлекательных мест в Европе для развития деловой активности. Особое значение имеет ее близость к наиболее динамичным и требовательным рынкам Южной Германии и Северной Италии, а также к высокому рыночному потенциалу Чехии, Венгрии, Словакии и Словении. Развитию экономики страны, кроме эффективного использования ее географических возможностей, содействует также осуществляемый правительством Австрии комплекс реформ. К ним следует отнести налоговую, регуляторную и административную реформы, а также приватизацию государственных предприятий. Сравнительно устойчивому и бесконфликтному ходу реформ содействует использование правительством Австрии инициатив и разработок всемирно известной Австрийской экономической школы, которую сформировали такие известные ученые, как Менгер (Menger), Визер (Wieser), фон Мизес (von Mises), Хайек (Hayek), Шумпетер (Schumpeter) и др. Все это вместе взятое позволило Австрии стать на рубеже двух веков одной из самых богатых стран ЕС (4-е место по уровню покупательной способности на душу населения)².

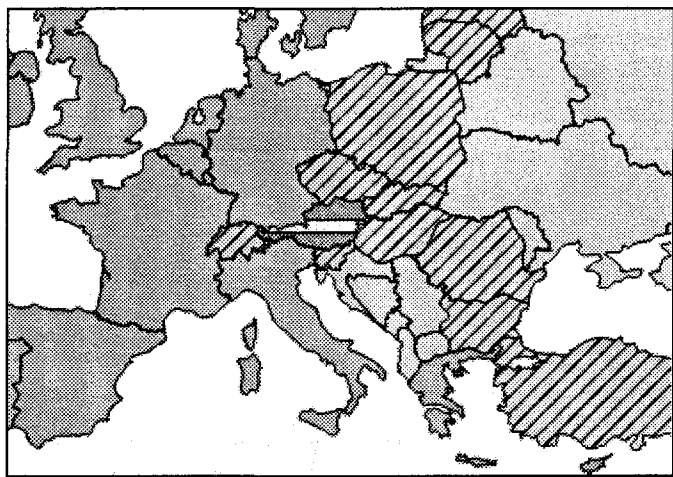


Рис. 6.3. “Двойная интеграция” Австрии

Сегодня Австрия находится в процессе становления и развития новой социальной модели, в которой правительство выступает лидером, социальные партнеры представляют интересы соответствующих групп населения, и гражданское общество более активно вовлечено во все политико-экономические процессы.

6.2. Гармоничная политика создания кластеров (Опыт ТІР)

Австрия сумела разработать свой, характерный для нее, подход к экономической политике, в котором кластерный анализ стал наиболее важным компонентом. Одними из ключевых составляющих этой политики стали стимулирование развития связей между исследовательскими институтами и частным сектором, серьезные усилия по снижению и сокращению регуляторных и управленческих барьеров на пути к инновациям, содействие развитию специализированных кластеров, а также формирование центров конкурентоспособности. В австрийской модели осуществляется идея гармонизации всей экономической политики национального и регионального развития в целом, а не использование отдельных наборов политических мер для каждого конкретного контекста. В то же время при реализации такого подхода фокусируется внимание на последовательности решения малых скоординированных операций. В этом арсенале ТІР (Technology, Information, Policy consulting) — инновационная исследовательская программа явилась главной движущей силой кластерной перспективы в Австрийской технологической политике. Путем формирования долгосрочных обязательств и стабильной исследовательской направленности в стране был накоплен значительный опыт кластерного анализа за последние несколько лет.

С самого начала, в 1992 г. кластерный подход стал основной составной частью ТІР программы Австрии. Ведущие политики страны одними из первых начали на практике внедрять концепцию кластеров в региональном развитии. Они не ограничились лишь ее внедрением, а содействовали углублению и совершенствованию отдельных элементов этой концепции и даже поиску альтернативных подходов. Существенный вклад в такого рода исследование внесли австрийские экономисты Г. Хутченрейтер (G. Hutschenreiter) и М. Пенедер (M. Peneder)³. В первой половине 90-х годов была разработана общенациональная

программа кластеризации страны и началась ее последовательная реализация, учитывающая как характер аналитических требований, так и практические ограничения, связанные с недостатком базы данных. В австрийском варианте это привело к использованию комбинации горизонтального сканирования срезов разных отраслей промышленности и технологических полей, с одной стороны, и вертикального фокусирования на ряде специально отобранных отдельных уникальных примеров развития, с другой стороны (см. рис. 6.4).

TIP является инновационной, исследовательской и консалтинговой программой, основанной на инициативе Федерального Правительства Австрии и выполняемой Австрийским Институтом экономических исследований (WIFO) в кооперации с Австрийским исследовательским центром Seibersdorf (ARCS).

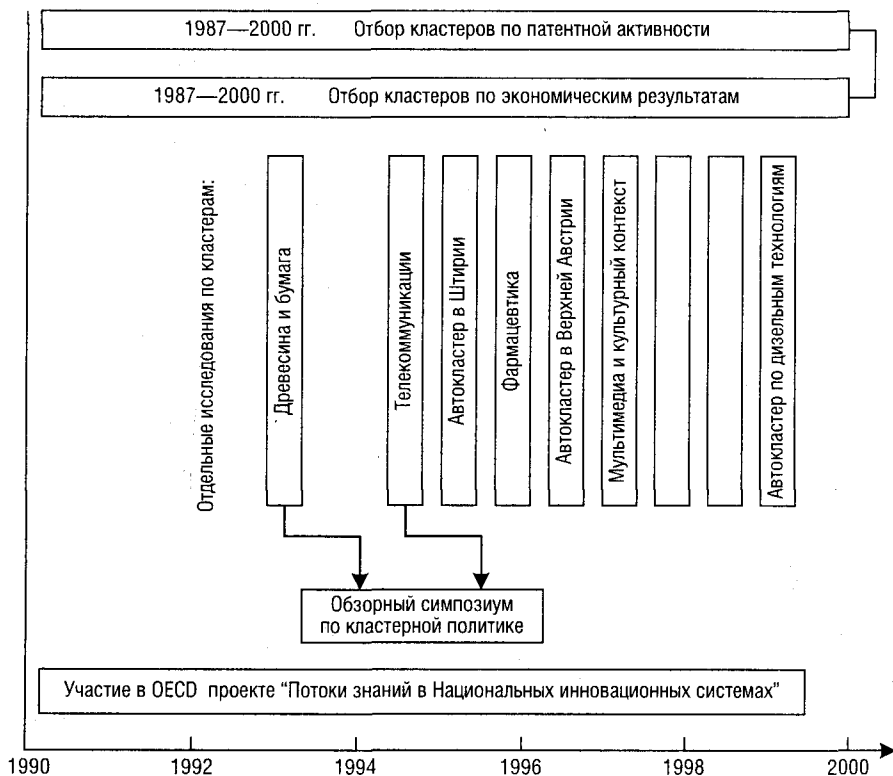


Рис. 6.4. Программа исследований и формирования кластеров в Австрии (TIP)

Источник: WIFO

Главной целью ТИР является сбор, обработка информации и выработка на этой базе рекомендаций, основанных, в свою очередь, на анализе технологических изменений и их воздействии на национальную систему инноваций. Итак, задачами ТИР являются:

- ◆ на макроуровне — изучение взаимодействия государственных и частных институтов и предприятий;
- ◆ на мезоуровне — структурный анализ австрийской экономики;
- ◆ на микроуровне — анализ поведения фирм.

В период 1993—1995 гг. ТИР эволюционировала, превратившись в ведущую исследовательскую и консалтинговую программу роста компетентности австрийской технологической политики и повышения потенциальных возможностей на местах. На базе опыта, полученного в ходе реализации программы, была разработана очередная фаза ТИР на 1996—1999 гг., получившая название “Пути в информационное общество и общество знаний — Технологическая политика в комплексных системах”. Новый рабочий план состоял из следующих основных модулей:

1. **Национальная система инноваций.** Этот раздел включал конкретное исследование кластера по мультимедиа и культурному наследству; усилению межфирменной кооперации и инноваций; повышению роли сектора услуг в национальной инновационной системе, а также роли научной системы Австрии в технологическом развитии.
2. **Производительность: рост и занятость.** Разработка методов количественного анализа межотраслевых потоков; эконометрический анализ взаимоотношений между R&D-инвестициями и ростом производительности.
3. **Современное регулирование как инструмент технологической политики.** Изучение воздействия регуляторной системы на новшества в телекоммуникациях и энергетическом секторе.
4. **Консультирование в области технологической политики.** Как для отдельных регионов Австрии, так и для мониторинга текущих преобразований в области промышленной и технологической политики ЕС⁴.

В значительной степени благодаря активной реализации программы ТИР в Австрии сложилась диверсифицированная система кластеров, наиболее крупные из которых представлены в таблице 6.1.

Таблица 6.1. Кластеры Австрии (2001 г.)

№	Наименование кластера	Месторасположение кластера	Вид деятельности
1.	Продовольственные товары — Южная Австрия Lebensmittel	Lind/Drau	Компании в области пищевой промышленности, работающие на рынке Италии
2.	Австрийский сельскохозяйственный кластер Landwirtschaft	Pörschach	Технологии для агропромышленного комплекса
3.	ICON — Industrial Construction Network — Anlagebau GmbH	Graz	Строительство заводов
4.	C-O-I, Cluster Object International — Hotel und Objektausrüstung	Wien	Поставки оборудования для строящихся отелей и других видов строений
5.	Австрийский Кластер Воды — Wasserwirtschaft	Wien	Поставка воды
6.	Bioenergy Austria	Wien	Биоэнергетика
7.	"Австрийская Окружающая Среда" Umwelt/Abfallwirtschafts — Cluster	Wien	Австрийские ноу-хау в области защиты окружающей среды
8.	AMEM Austrian Marine Equipment Manufacturing	Wien	Металлургия и строительство судов
9.	Centric Austria	Viet/Glan	Коммунальная инфраструктура
10.	IMC — International Medical Cluster	Wien	Монтаж и обслуживание медицинского оборудования
11.	Exportcluster Holzbau	Voralberg, Feldkirch	Недвижимость, отели, офисы, строительство деревянных сооружений
12.	ENSO — Energienetzwerk SüdOst	Wien	Сооружение электростанций
13.	Airport Development Group	Wien	Оборудование для аэропортов и их планирование
14.	Austrian Building & Construction	Wien	Строительные материалы
15.	EGA — Engineering Group/Austria	Wien	Разработка технологий строительства заводов
16.	Bio Concept Vermarktung reg. Gen.mibH	Pasching	Экспорт биологически чистого молока и молочных продуктов
17.	Natursign Holzveredlungs GmbH & CoKG	Eugendort	Столярничество (облагораживание древесины)
18.	ADWS Austrian — Danube-Water Cooperation Cluster	Klagenfurt	Станции по поставке и очистке воды
19.	ALMAKO — Austrian Regional Business Coop. Cluster — Albanien, Mazedonien-Kosovo	Wien	Компании, которые работают в Албании, Македонии, Косово
20.	Lebensmittel — Cluster OÖ	Linz	Компании пищевой промышленности, работающие на рынке Германии
21.	Microelectronic Cluster	Villach	Компоненты микроэлектроники
22.	OÖ Technologie und Marketinggesellschaft m. b. H.	Linz	Продукция деревообрабатывающей промышленности
23.	CDT Cluster Diesel-Technologie	Linz	Изготовление и поставка дизельных двигателей
24.	DCL-Dental Cluster	Wien	Техника стоматологии и обучение
25.	Metall-Cluster Mittelburgenland Handels GMBH	Neutal Burgenland	Металлообработка
26.	VBC, Vienna Bio Center	Wien	Биотехнологии и молекулярная медицина
27.	AC Styria	Graz	Производство автомобилей
28.	AC Upper Austria	Linz	Производство автомобилей
29.	IT-Clusters	Wien, Linz, Graz, Salzburg, Innsbruck	Программные продукты, мультимедиа

Источник: Hutschenreiter, G. & K. Kratena, Embodied Technology Diffusion in the Austrian Economy, TIP, Vienna, 1998, IV форум стран С.Е. I. (Триест, 15—17.II.2001)

6.3. Венская модель био-кластера

Будучи страной довольно небольшой как по территории, так и по численности населения, Австрия, тем не менее, играет значительную роль в развитии общеевропейского сотрудничества, находясь на стыке двух экономических систем. В развитии региональной политики Австрии удалось добиться серьезных положительных результатов. Ряд созданных в Австрии кластеров получил международное признание. К числу наиболее известных можно отнести кластеры по биотехнологии, автомобилестроению, телекоммуникациям.

Существование и развитие этих кластеров явилось результатом серьезной работы, проводимой в стране по консолидации деятельности МСП в направлении создания деловой инфраструктуры в виде промышленных зон и кластеров. Ведущей в этой области является деятельность Австрийского Делового Агентства (The Austrian Business Agency, ABA), государственной консалтинговой компании, имеющей отделения во всех регионах страны. Выступая как главный сервис-центр по созданию сетевых структур и кластеров, ABA также участвует в создании международных сетей, для чего активно используются его офисы в Нью-Йорке и Токио. Одним из самых активных подразделений ABA является Венское Деловое Агентство (The Vienna Business Agency, VBA), главной задачей которого является развитие кластеров в области high-tech.

Мировую известность приобрела деятельность кластера по биотехнологии и молекулярной медицине VBC (Vienna BioCenter). Как известно, в настоящее время биотехнологии представляют собой одну из наиболее быстро развивающихся сфер деловой активности с 20-процентным годовым ростом по некоторым ее направлениям. Так, в 2000 г. в Северной Америке насчитывалось уже более 1500, а по всей Европе — более 1200 биотехкомпаний. Продукция этих компаний стоимостью в десятки миллиардов долларов США (диагностическое оборудование, препараты, технологии, патенты и лицензии в области биогенетики), уже сегодня генерирует по всему миру сотни тысяч рабочих мест⁵.

Австрия всегда была и остается среди мировых лидеров в развитии фармацевтики и биотехнологий, а Венский университет традиционно входит в десятку лучших мировых центров в области генетики. Эти обстоятельства явились основой формирования и прогресса VBC, который стал примером успешного взаимодействия биотехнических корпораций и исследовательских институтов.

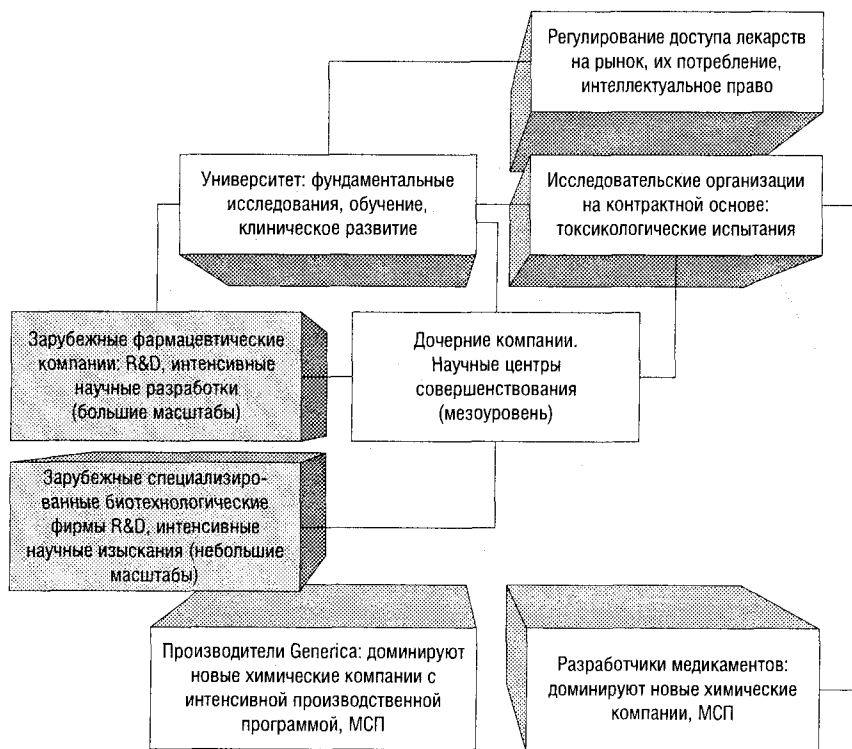


Рис. 6.5. Интенсивность R&D кооперации в формирующемся фармацевтическом кластере Австрии

Источник: Jörg-Hutschenreiter, 1995

VBC был основан в 1985 году на базе нескольких институтов Венского университета и Исследовательского института молекулярных патологий компании “Boehringer Ingelheim”, считающегося одним из лучших в мире исследовательских центров молекулярной и клеточной биологии. Именно VBC вызвал необычный современный биотехнический бум в Австрии, стимулировавший создание биотехнических компаний. В настоящее время VBC представляет собой центр по биотехнологическим исследованиям и базу для повышения квалификации специалистов, в которых сотрудничают 700 ученых, а также обучаются студенты из более чем 40 стран мира (см. рис. 6.6).

Биотех-индустрия Австрии, консолидированная в биотехнологический кластер, сегодня представлена такими глобальными компаниями, как Novartis, Baxter, Eli Lilly, Boehringer Ingelheim или

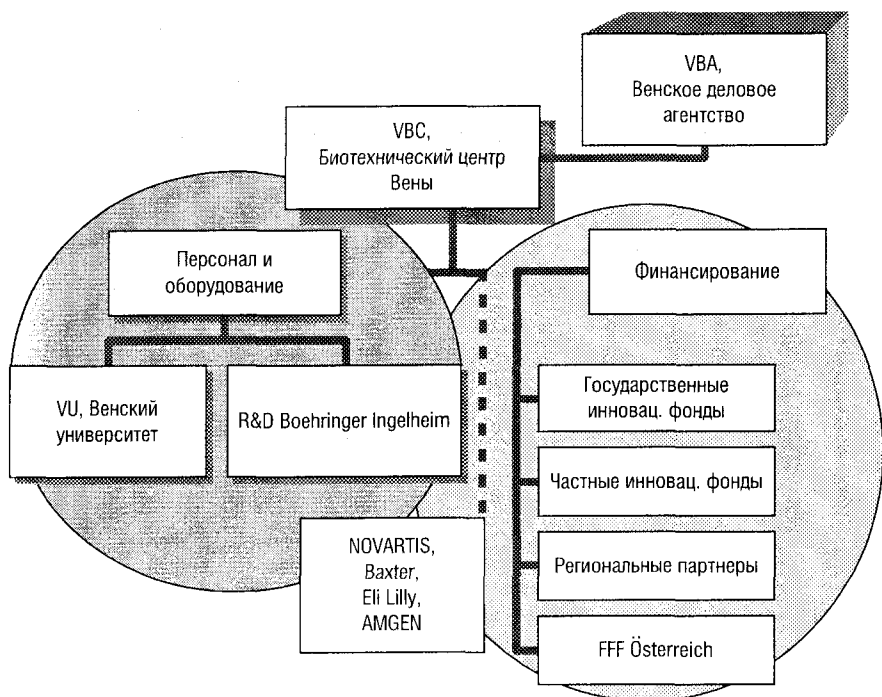


Рис. 6.6. Развитие и финансирование биотехнологического кластера VBC (Австрия)

Amgen, каждая из которых имеет свои биомедицинские центры, R&D лаборатории, сумевшие добиться широкого международного признания. Например, в одной из них — Intersell — на базе глобального партнерства, а также в рамках кластерного сотрудничества были разработаны вакцины против рака и для терапии ряда инфекционных заболеваний. Сегодня биотех-индустрия в Австрии генерирует до 50 тыс. рабочих мест, а инвестиции в эту сферу продолжают расти. Среди финансовых источников — ряд государственных и частных инновационных фондов, финансовые ресурсы университетов и региональных партнеров, а также средства FFF Österreich (Fonds zur Förderung der gewerblichen Forschung).

Кроме создания VBC, к заслугам VBA можно также отнести:

- ◆ Создание новых венчурных компаний для формирования кластеров типа VBC, а также инкубаторов, деловых сетей, кампусов, групп молодых лидеров в рамках новых исследовательских проектов.

- ◆ Привлечение к деятельности кластеров новых национальных и международных компаний.
- ◆ Предоставление финансовой и организационной помощи венчурным компаниям через собственные финансовые источники.

Успех VBC явился результатом объединения усилий VBA, правительства и Академии наук Австрии, различных сетевых структур и инвестиционных фондов. Это обеспечило создание критической технологической и финансовой массы, позволившей добиться долгосрочного и устойчивого развития биотехнологии в стране⁶.

И тем не менее, считать австрийский фармацевтический комплекс уже полностью сформировавшимся кластером пока еще преждевременно. Инновационная деятельность в нем пока сконцентрирована в небольшом числе компаний. В частном секторе $\frac{3}{4}$ всех расходов на исследования несут три самые крупные фармацевтические компании. Более того, пять компаний с самым большим инновационным потенциалом являются лишь дочерними структурами глобальных компаний. К другим существенным недостаткам в развитии VBC относятся недостаточный обмен информацией между участниками и крайне малое количество start-ups, особенно в области новых биотехнологий. Ограниченность потоков информации является следствием того, что корпоративные стратегии основных участников VBC определяются и сдерживаются штаб-квартирами компаний, находящимися за пределами Австрии.

6.4. Роль традиций и гибкость автоиндустрии Австрии

Примером рационального и эффективного развития на основе кластерной модели может служить подъем автомобилестроения Австрии. Известно, что не может быть будущего у индустрии, если не организованы исследовательские и проектно-конструкторские работы, не обеспечены необходимые этапы развития производства, снабжения, реализации. Во всех этих направлениях Австрии удалось за последние два десятка лет добиться поразительной гармонии. Более 30 тыс. работающих непосредственно в автопроизводстве, продукция на сумму в 90 млрд австр. шиллингов (около 8,1 млрд дол.) и почти 10% объемов всего промышленного производства страны — таковы общие показатели 2000 г. в этом секторе австрийской экономики, достигнутые благодаря активной деятельности двух автомобильных кластеров страны — в землях Штирия и Верхняя Австрия⁷. Образование гло-

бальных сетевых структур в промышленности сегодня предоставляет компаниям много возможностей, однако одновременно и усиливает конкуренцию. Компании должны учитывать этот вызов времени, чтобы идти в ногу с ускоряющимся процессом глобализации. Главной надеждой, а также наиболее существенным фактором сохранения позиций компании, остается постоянная инновационность. Сегодняшние технологические преимущества могут быть быстро потеряны, если исчезнет постоянная нацеленность на инновационное развитие. Для обеспечения инновационности необходимы фундаментальные структурные изменения в компании. В машиностроении предельно необходима кооперация с поставщиками для ускорения процесса развития производства. Партнеры должны быть интегрированы в процесс производства изделия с самой начальной стадии его планирования, а взаимный обмен опытом должен стимулировать все этапы, от зарождения идеи до выпуска готовой продукции.

Плотно переплетенная сетевая структура автомобильного кластера Австрии принесла выгоду всем его участникам. Тесные взаимосвязи между изготовителями готовой продукции и разного рода поставщиками в автомобилестроении достигли исключительной актуальности ввиду суровых требований глобальной конкуренции в отношении развития навыков, качества и скорости реализации задач. Компания BMW Motoren входит в число ведущих компаний автомобильных кластеров Верхней Австрии и Штирии, а также играет ключевую роль в создании кластера Дизельной технологии (третьего в автоиндустрии Австрии). В дополнение к технологическим ноу-хау, BMW Motoren вносит также исключительно ценный вклад в пионерные сферы — качество, защиту окружающей среды и в инновационные схемы организации рабочего процесса.

Качество — фундаментальная основа процесса австрийских автокластеров, основано на прочных навыках и четком выполнении своих обязательств высококвалифицированным персоналом. BMW Motoren создал свою систему управления качеством в соответствии с требованиями EFQM (European Foundation of Quality Management), т.е. модель, которая учитывает все ключевые факторы, характеризующие общее качество всей компании. BMW Motoren стала первой компанией в немецкоговорящем ареале, получившем национальную награду EFQM. История становления трех автомобильных кластеров Австрии подтверждает установившуюся в этой отрасли тенденцию на постоянное дело-

вое совершенствование. Автоиндустрия, характеризуемая сегодня глобализацией и инновациями, все более вовлекается в бурно растущую мировую деловую активность и кооперацию. Сегодня успех в этой отрасли может быть гарантирован лишь при четкой ориентации на потребителя, достижении высокого качества продукции в целом и инновационной корпоративной структуры.

Известно, что автомобильный сектор австрийской экономики возник не на ровном месте. Знатоки истории автомобилестроения знают, что родившийся в Вене пионер автомобилестроения Зигмунд Маркус первым в мире (раньше Боша) изобрел систему зажигания двигателя автомобиля. Австрийские братья Граф (Gräf) в 1897 г. в своей мастерской в 9-м районе Вены построили первый в мире автомобиль с передним приводом, впервые использовав карданный вал вместо применявшегося ранее цепного привода! К началу XX ст. братья Граф, объединив силы с текстильным магнатом из Вены В. Штифт (W. Stift), приступили к выпуску эксклюзивных автомобилей. Эти авто приобрели такую высокую репутацию, что весь автопарк императора Австро-Венгрии вскоре состоял лишь из автомобилей завода Gräf&Stift. Даже грустное событие 28 июня 1914 г. — убийство наследного принца Франца Фердинанда (и начало Первой мировой войны) связано с фэтоном удвоенной модели Gräf&Stift, проехавшим по улицам Сараева с членами императорской семьи. Это предприятие, считавшееся “австрийским Rolls-Royce”, просуществовало до 1938 г. — года “Anschluss”, захвата Австрии фашистской Германией.

Еще один пионер австрийского автомобилестроения — компания Austor-Daimler также открывает историю мирового автомобилестроения. Сын Г. Даймлера, Пауль, был техническим директором компании в начале XX ст. и проявил глубокое понимание требований времени к изготавливаемой продукции. В 1903 г. им был спроектирован и построен первый в мире бронированный автомобиль. Партнер Пауля Даймлера и старый друг старшего Г. Даймлера, Эмиль Еллинек (E. Jellinek) — могущественный финансовый магнат, являясь генеральным представителем автомобилей Daimler-Maybach в Европе и США со 2 апреля 1900 г., всячески поддерживал новаторство Пауля, устраивая гонки его автомобилей в Монако, и получил право продавать их под именем своей старшей дочери Mercedes, которое прижилось на века как символ качества. Хотя Э. Еллинек имел контракт с Austor-Daimler лишь до 1905 г., но именно в это время он взял на работу в компанию техническим директором Фер-

динанда Порше (F. Porsche). В период работы в Austro-Daimler Порше разработал ряд новинок как для автогонок, так и для оснащения армии. С 1922 г. Порше некоторое время работал на заводе Daimler Company в Штутгарте, а затем вернулся в г. Стуйт в Верхней Австрии в качестве главного инженера. Со временем он создал свою компанию “Silver Arrow”, имевшей целью производство эксклюзивных и гоночных автомобилей. Однако приближавшаяся военная пора изменила планы Порше и заставила его заниматься производством танков. Умер Ф. Порше в 1951 г. во французской тюрьме, куда он попал в качестве военнопленного. Семья Порше после войны сумела сохранить традиции и стала признанным производителем престижных автомобилей спортивного типа. Яркие страницы истории развития автомобилестроения страны оказали влияние на идеологию формирования автомобильных кластеров, которые в наши дни проявили себя как генераторы и катализаторы развития автомобильной индустрии Австрии, достигшей сейчас несомненных успехов. В чем же заключается секрет сегодняшних успехов автокластеров Австрии?

Послевоенное развитие автоиндустрии Австрии вначале проходило достаточно спокойно. Возможно, основной спецификой, отличающей автоиндустрию Австрии в 70—80-е годы, было ее особое внимание к качеству производимых двигателей и механике автомобиля. В этой области австрийские заводы занимали передовые позиции. С развитием концепции экономических кластеров в 80—90-е годы в этой отрасли начались значительные изменения в сторону создания новых гармоничных производственных структур. Этого также требовали предъявляемые высокие стандарты в автоиндустрии, значительно сократившиеся производственные и инновационные циклы и ужесточившаяся рыночная конкуренция. Такая обстановка создавала усиливающийся прессинг на отечественных поставщиков, требуя от них возрастающей гибкости и последовательного формирования объединенной совместной деятельности.

6.5. Автомобильные кластеры Австрии

Автомобильные кластеры в Штирии и Верхней Австрии являются типичными примерами успешных структурных преобразований. В конечном счете, их создание можно отнести к высшей степени удачному процессу развития — в 2000 г. каждый десятый заработанный экономикой страны шиллинг поступал из автоиндустрии, что можно увидеть из рисунков 6.7. и 6.8.

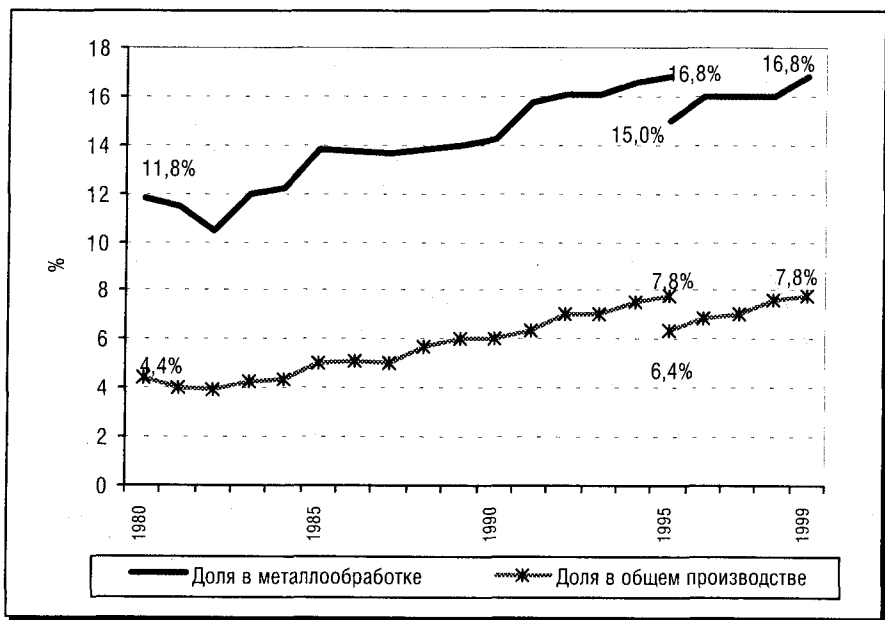


Рис. 6.7. Рост доли стоимости продукции автоиндустрии Австрии в общем объеме всей произведенной продукции и в металлообработке (1980—1999 гг.), %

Источник: jbprod2

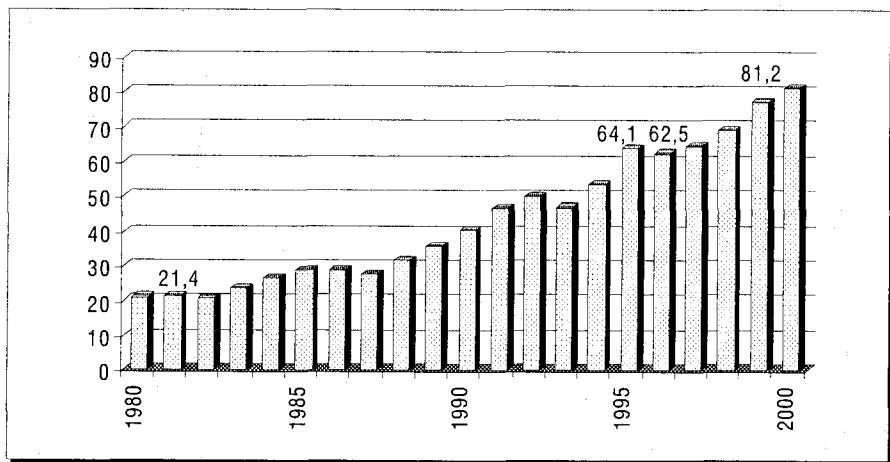


Рис. 6.8. Увеличение стоимости продукции автоиндустрии Австрии (1980—2000 гг.), в млрд Sch.

Источник: jbprod1

По сути, за очень короткий срок нездоровая до этого отрасль экономики превратилась в бурно развивающуюся сетевую структуру компаний, добившуюся всемирной популярности. Австрийские автокомпании сумели быстро сориентироваться и успешно принять вызов глобализации. В настоящее время австрийские компании поставляют автомобильных частей и компонентов концерну Daimler-Chrysler больше, чем французские и другие конкуренты. С такими компаниями, как “Magna International AG” и “Steyr-Daimler-Puch AG” Австрия является одной из немногих стран мира, способных спроектировать и изготовить современный автомобиль полностью⁸. Так, Audi TT, гордость автоконцерна VW, был разработан в Граце (Штирия) и тут же был изготовлен первый его прототип. Сегодня автокомпоненты из Австрии можно обнаружить не только в продукции, непосредственно изготовленной на австрийских заводах, таких как Chrysler, BMW или Opel, но также и в скандинавской (Volvo, Scania) и во французской (Renault, Peugeot/Citroen) продукциях. Теперь части и компоненты для многих известных автомарок мира производятся со штампом “Made in Austria”. Номенклатура производимых в Австрии автоизделий весьма широка, простираясь от разработки и изготовления двигателей (AVL List, Graz) до внутренней отделки (Burg Design, Steyr) и все более возрастающей доли электронных компонентов (AMS Unterpremstätten). Стоимость производимой продукции выросла с 22 млрд шилл. в 1987 г. до 87,8 млрд шилл. в 1999 г.⁹ И тем не менее, немалая часть современной серийной продукции нередко производится на основе субдоговоров в соседних странах — Венгрии, Словакии, Чехии, Польше, Словении, входящих в С.Е.И. Благодаря этому ряд предприятий стран с переходной экономикой получает новые рыночные возможности, которые позволяют им сохранять рабочие места в исследовательской и производственной сферах на долгосрочной основе (см. рис. 6.9).

6.6. “Детройт” в Альпах — автокластер в Штирии

Автомобильный кластер AC Styria в настоящее время включает в себя 110 фирм-участниц, являясь центром автоиндустрии Штирии. После основания в 1996 г. и превращения в 1999 г. в общество с ограниченной ответственностью (ООО) его главной задачей стало создание, в соответствии с требованиями рынка, необходимой инфраструктуры и формирование благоприятных экономических основ для автомобильного сектора.

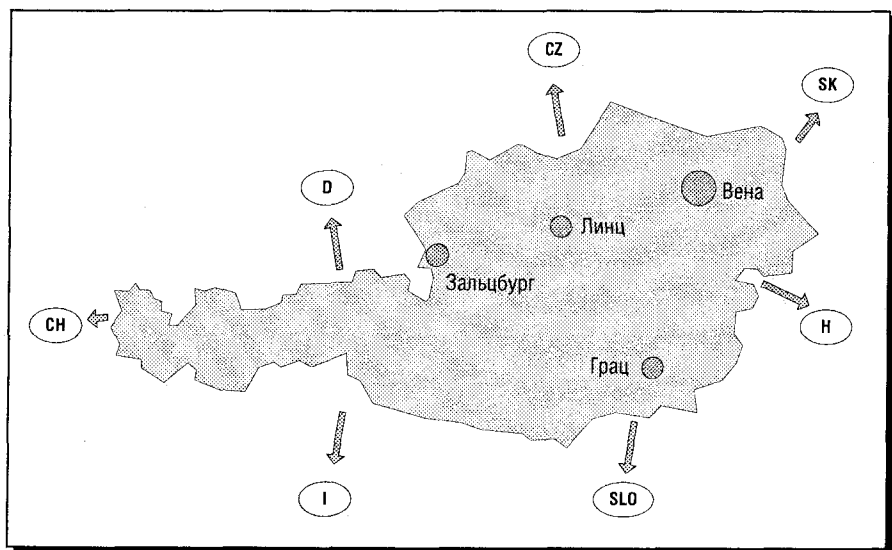


Рис. 6.9. Географическое распределение субконтракции автокластерами Австрии

Источник: Jörg-Hutschenreiter, 1995

С середины 80-х годов производственный потенциал в этом регионе постоянно перемещался в автомобильный сектор, и Штирия постепенно превратилась в производственный центр международного автомобилестроения. Возникла громадная сфера субпоставщиков. В 1995 г. частные одиночные компании пришли к заключению о необходимости создания кластера, который, к удивлению, со временем занял на мировом рынке уникальные позиции, в особенности, в производстве полноприводных вездеходов. Совместные усилия деловых кругов и правительства Штирии, слаженное инициативное участие в продвижении этой концепции многих региональных политиков, усилия агентства по промышленному развитию, торгово-промышленных палат и исследовательских институтов обеспечили формирование основы для экстенсивной кооперации и функционирования консультационной сети. Эта сетевая структура в значительной степени способствовала бурному росту уровня квалификации и профессионализма в деловой жизни Штирии. Разносторонняя, сбалансированная программа промышленного развития Штирии обусловила финансовую поддержку для совместных проектов в рамках автомобильного кластера Штирии. Особое внимание в кластере уделяется проектам, которые могут быть реализованы в кратчайшие

сроки, сохраняя при этом долгосрочное воздействие на структурные улучшения и усиление конкурентоспособности. Успешные экономические преобразования позволили Штирии получить титул “Детройт в Альпах”. Сегодня каждые три из десяти изделий high-tech с клеймом “Made in Austria” производятся в Штирии, которая за последние 10 лет превратилась в ведущую силу австрийской экономики. В период с 1980 по 1994 гг. показатели рынка труда Штирии несколько уступали средненациональным показателям. Однако с 1994 г. число трудоустроенных в этой земле уже ежегодно превышает средненациональные показатели. С 1995 г. Штирия постоянно занимает лидирующие позиции по темпам роста рынка рабочей силы. Ежегодно этот показатель составляет более 2%. Не без оснований экономисты и политики сегодня рассматривают Штирию как образцовую модель экономического развития региона. В огромной степени это достигнуто за счет рационального развития автомобильного кластера. В настоящее время автокластер (АК) Штирии включает в себя поставщиков продукции для более 40 автомобильных марок. В их числе модели Chrysler Voyager, Jeep Grand Cherokee, а также автомобили класса Mercedes-E с приводом на все четыре колеса, вездеходы класса Mercedes-M. Все эти и некоторые другие модели сегодня полностью изготавливаются в Штирии. Годовое количество производимых этим кластером автомобилей превышает 150 тыс. единиц. Кластер ориентирован на активное сотрудничество с компаниями-поставщиками, имеющими полную цепочку производства добавочной стоимости. Эта цепочка простирается от добычи и переработки сырья, ключевых производственных процессов, логистики и программного обеспечения до переработки отходов производства. В этих областях Штирия заключила соглашение о партнерстве с более чем 200 компаний¹⁰.

6.7. Автокластер “АК Верхняя Австрия”

Наблюдая за убедительным прогрессом в становлении АК Штирия во второй половине 90-х годов, 307 различных фирм земли Верхняя Австрия в середине 1999 г. решили подобным же образом объединить усилия и создать новый автомобильный кластер со штаб-квартирой в г. Линце, столице Верхней Австрии. Этот кластер вобрал в себя 95% всех автомобильных поставщиков этой провинции. В число направлений деятельности “АК Верхняя Австрия” также вошли сфокусированная целе-

направленная поддержка организации обучения (обеспечение работы курсов повышения квалификации, семинаров, организации обучения внутри компаний), развитие и выполнение общих кооперационных программ и проектов, создание различного рода организаций по передаче технологий. В программе “АК Верхняя Австрия” к числу определяющих направлений его работы относятся также совместный маркетинг и объединенные PR-инициативы, направленные на всестороннее повышение международного присутствия АК.

Технологическая маркетинговая компания TMG (Technologiemarketing gesellschaft) выполняет роль ключевого звена в обеспечении контактов отечественных и международных компаний и инвесторов, направленных на уточнение возможностей организации делового сотрудничества, сроков его осуществления, деталей территориального размещения мощностей и т. п. Будучи вовлеченной в подобный круг серьезных проблем, TMG стала ведущей компанией, вырабатывающей технологическую политику в интересах провинции Верхняя Австрия. По мнению Управляющего директора TMG Манфреда Эдера, “единственный способ устоять перед натиском глобализации — схватить быка за рога ... и управлять им!”. “В рамках такого подхода,— считает М. Эдер,— региональная политика и размещение производства являются только инструментами: компетентность, знание дела, мастерство внутри компаний — это представляет собою решающее конкурентное условие. Отсюда наш лозунг “Полный вперед с максимальной скоростью на мировые рынки!”¹¹.

“АК Верхняя Австрия”, как правило, финансирует кооперационные проекты, вовлекая в них, по крайней мере, не менее трех АК-партнеров, из которых хотя бы один обязательно должен представлять собой малое или среднего размера предприятие провинции.

Хотя пока большинство компаний — партнеров АК — поставляют на сборку части узлов и компоненты, уже предпринимаются серьезные усилия для стимулирования производителей к поставке готовых модулей и систем, используя целенаправленную кооперацию. В планах пока еще довольно молодого “АК Верхняя Австрия” сформулировано стремление преобразовывать наметившееся и укрепляющееся сотрудничество на постоянной основе в саморазвивающуюся сетевую структуру прежде всего в областях развития технологий, производственных процессов и распределения. 2000-й г. был ознаменован для АК дальнейшим его укрупнением. Этот самый большой автомобильный кластер Австрии

был серьезно расширен посредством включения в него общенациональной платформы, специально спроектированной для сохранения и концентрации наработанного в стране за долгие годы опыта в секторе технологий дизельного производства. Известно, что австрийские компании и исследовательские институты входят в число мировых технологических лидеров в этой области. Можно уже констатировать, что в рамках “АК Верхняя Австрия” практически возник новый кластер по производству дизелей. На настоящем этапе основное финансирование кластера дизельной технологии осуществляется Федеральным Министерством экономических дел Австрии.

В круг наиболее известных партнеров “АК Верхняя Австрия” входят:

- ◆ BMW Motoren Steyr (75% всех двигателей BMW производится в Верхней Австрии);
- ◆ Steyr-Nutzfahrzeuge — MAN Steyr (развитие технологий и производство тяжелых грузовых автомобилей и компонентов);
- ◆ Voest Alpine Stahl Linz (металлопродукция);
- ◆ Bombardier-Rotax (двигатели, коробки передач);
- ◆ Rosenbauer International, Leonding (противопожарное оборудование);
- ◆ AVL List, Graz (исследования и производство дизельных двигателей).

К концу 2001 г. “АК Верхняя Австрия” сумел сплотить вокруг себя в сеть действительно высокопрофессиональную группу партнеров, которая уже насчитывает более 350 субпоставщиков. В этой сети трудоустроено более 80 тыс. человек, а общие годовые объемы продаж составили ATS 207 млрд (€ 15 млрд), из которых в автомобильный сектор пошло ATS 89 млрд (€ 6,5 млрд).

Приведенное выше демонстрирует быструю трансформацию некогда рядового сектора в ведущую промышленную отрасль экономики Австрии. Назовем наиболее ценные качества, повлиявшие на этот процесс:

- ◆ отличное стратегическое месторасположение страны (мост, связывающий Западную, Центральную, Южную и Восточную Европу);
- ◆ высокопрофессиональная рабочая сила с современным передовым опытом;
- ◆ профессиональная система обучения, ориентированная на специфические нужды бизнеса и экономики;

- ◆ тесные связи между исследованиями и бизнесом;
- ◆ всесторонне развитая, исчерпывающе диверсифицированная инфраструктура (в том числе и в автомобильном производстве).

Достижения страны оказались возможными благодаря активной деятельности властей как федерального, так и регионального уровней. Автору, проработавшему в этой стране с 1980 по 1986 гг., вышеописанное и сейчас представляется удивительным, поскольку в то время этой отрасли практически еще не существовало, если, конечно, не принимать во внимание изготовления бронированных траков на заводах Voest Alpine для маленькой австрийской армии, и скромной номенклатуры шин, производимых компанией Semperit.

6.8. High-tech и развитие кластеров ИТ и мультимедиа

Особо значительны усилия и достижения Австрии в области информационных технологий и телекоммуникаций. В этой сфере Австрия предлагает глобальным ИТ-компаниям огромные возможности. Информационные технологии играют исключительно важную всевозрастающую роль для проводимых в Австрии исследований. Из 100 университетских институтов Австрии, каждый четвертый активно работает в области информационных технологий по широкому кругу вопросов — от проблематики искусственного интеллекта и мультимедиа до инжиниринга в развитии программного обеспечения. В Австрии довольно четко сформировались ИТ-кластеры вокруг столиц провинций, прежде всего таких, как Линц, Грац, Зальцбург, Инсбрук. Они отличаются сложившейся оптимальной структурой, включающей в себя R&D институты, инновационные центры и технологически ориентированные предприятия¹².

К динамично развивающимся можно отнести ИТ-кластер, оперирующий в рамках технологического парка Хагенберг (Hagenberg Software Park) в Земле Нижняя Австрия, включающего в себя более 30 информационно-технологических компаний с серьезным потенциалом R&D, насчитывающих 250 исследователей, также объединившихся в инновационный центр кластера.

Крупнейший в Австрии кластер в области информационных технологий — это кластер Techno-Z, расположенный в г. Зальцбург. Пос-

исследовательское развитие этой сложной сетевой структуры позволило за короткий срок создать на границе с Германией самый крупный технологический центр Австрии, сфокусированный на развитии информатики и телекоммуникаций. В этом уголке Альп возникло бурно развивающееся информационно-технологическое окружение, во многом сформировавшееся благодаря ИТ-кластеру, объединившему около 80 инновационных компаний. Значительную роль в Techno-Z, наряду с производственными звеньями, играет Колледж телекоммуникационных технологий и ряд известных университетских учреждений, вовлеченных в исследовательскую деятельность.

Известно, что телекоммуникационные рынки относятся к наиболее динамичным и перспективным в глобальной экономике. В Европе к концу 90-х объем капитализации этих рынков вырос до 400 млрд дол. Согласно исследованию, проведенному Европейской комиссией с помощью фирмы *Bipe Conseil*, к 2005 г. сектор информационных технологий должен будет обеспечивать создание в ЕС до 1,3 млн рабочих мест. Исследование, проведенное Австрийским институтом деловых исследований (WIFO)¹³, подтверждает этот тезис: за счет роста сектора телекоммуникаций в стране предполагается ежегодное создание от 3650 до 5000 новых рабочих мест, не считая благотворного воздействия телекома на поставщиков из других секторов. WIFO также утверждает, что доля сектора телекома Австрии, достигшая в 1998 г. 6% от ВВП, и далее будет расти в два раза быстрее, чем вся экономика страны в целом.

Располагая развитой инфраструктурой сектора ИТ, оформившегося в виде распределенных по всей стране ИТ-кластеров, высококвалифицированной рабочей силой, международно признанными исследователями, кстати, не имеющая себе равных по связям как с Востоком, так и Западом, Австрия в настоящее время является идеальным местом дислокации для информационно-технологических компаний, стремящихся захватить свою долю возникающих рынков Центральной и Восточной Европы. В деловой практике ИТ-кластеров Австрии по всей стране внедрены такие формы:

- ◆ проведение теле- и видеоконференций;
- ◆ высокоэффективные сети с самыми передовыми технологиями (проложено 180 тыс. км оптоволоконной связи);
- ◆ сеть супермагистралей, способная донести информацию до самого низшего звена;

- ◆ АТМ-технология (Asynchronous Transfer Mode), позволяющая комбинировать различные телекоммуникационные возможности в объединенную сеть;
- ◆ SDH (Synchronous Digital Hierarchy) — одна из наиболее мощных трансмиссионных систем в мире, уже долгое время находящаяся в стадии эксплуатации в стране.

В Европейском Союзе в 1995 г. по объему государственных инвестиций в сектор телекоммуникаций Австрия занимала первое место, что видно из таблицы 6.2. Приоритетность вложений в этот сектор сохранилась в стране и в последующие годы.

Таблица 6.2. Государственные инвестиции в TELECOM стран ЕС, (на душу населения в \$, 1995 г.)

Австрия	1757	Ирландия	964
Швеция	1619	Франция	907
Германия	1277	Бельгия	853
Испания	1150	Великобритания	837
Греция	1146	Италия	823
Португалия	1047	Финляндия	800
Голландия	978	Дания	720

Источник: OECD Communication Outlook, 1997

Австрийские компании добились лидирующего положения в ЕС также в области использования новой мультимедиа, занимая пятое место среди 15 стран-членов ЕС по числу интернетных связей на 1000 жителей. Австрийский кластер мультимедиа и культурного наследия на рубеже веков находился еще в стадии своего формирования. Главной мотивацией его создания было осознание обществом того, что мультимедийная отрасль является потенциальным генератором структурных изменений в австрийской экономике и что взаимодействие многочисленных инноваций в информационной и коммуникационной технологиях формирует новые рынки и сулит дополнительные прибыли и рабочие места в области внедрения мультимедиа. В противовес традиционному применению информационно-коммуникационных технологий (обработка данных, услуги по транзакциям и т. д.) применение новых мультимедиа не ведет к болезненной непрерывной рационализации путем изменения или замены программы работ и персонала. Напротив, мультимедийные новинки, основанные на комбинации

изображения, формируемого на базе киноискусства, текстовых и голосовых возможностей, создают новые характеристики и дополнительные требования для деятельности, связанной с обработкой информации в “электронном пространстве”¹⁴. Работа по активизации использования таких возможностей, объединению их в мощный концентрированный источник энергии стала одной из целей австрийской программы кластеризации (см. рис. 6.10).

Комбинация мультимедиа и культурного достояния Австрии в настоящее время воспринимается как прекрасная возможность для австрийских поставщиков вывести на мировые рынки конкретные, международно опознаваемые, характерные очертания. Основываясь на практике формирования мультимедийного кластера, можно констатировать, что, хотя в Австрии существует прекрасная фундаментальная основа развития интеллектуальных ресурсов для мультимедийных профессий и комплектования компаний квалифицированным персоналом, тем не менее еще необходимо преодолеть много барьеров, сдерживающих развитие конкурентной среды на рынке телекоммуникаций. Особенно важен учет временного фактора в потенциальной эволюции этого нового кластера: если рынок начнет консолидироваться

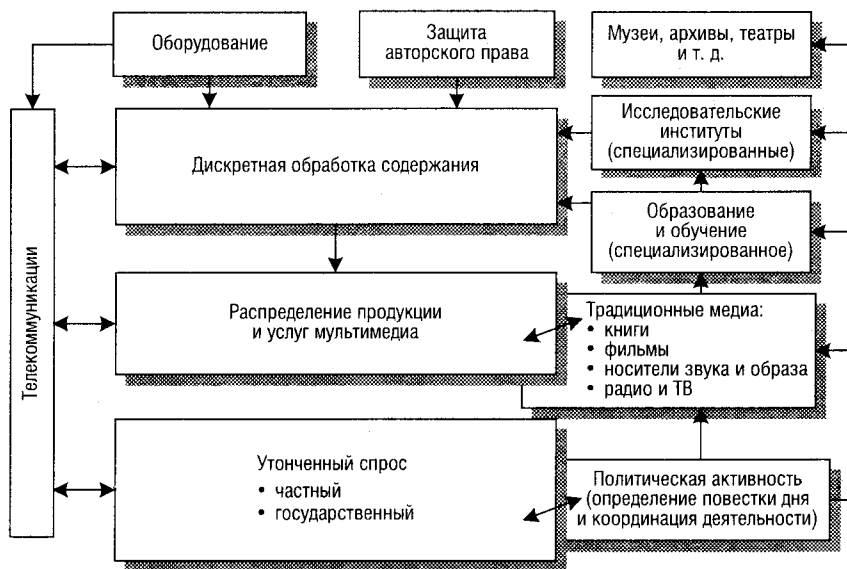


Рис. 6.10. Функциональные компоненты в кластере мультимедиа и культурного наследия Австрии

в ближайшее время, т. е. в тот период времени, когда мультимедийный кластер пока еще находится на начальной стадии своего формирования, возможности для роста, зависящие от внутреннего состояния системы, могут быть потеряны в течение нескольких лет, что приведет к затуханию кластера.

6.9. Мост, связывающий Запад и Восток

Хотелось бы кратко остановиться на истоках феномена и сформировавшихся ценных качествах данного региона.

Австрия — одно из наиболее привлекательных и благоприятных мест дислокации деловой активности. Это также экономически бурно развивающаяся, высокопроизводительная и высокотехнологичная страна, расположенная в самом сердце Европы. Ее экономику сегодня отличает низкий уровень инфляции и невысокие процентные ставки. До введения в 2002 г. евро национальная валюта — шиллинг — входила, как правило, в число наиболее стабильных валют мира.

Австрия традиционно обладает высоким уровнем промышленной производительности, сравнимой с эталонной — немецкой. В последние два десятилетия промышленность Австрии достигла наиболее высоких темпов роста производительности труда в Европе (см. табл. 6.3).

Эта тенденция сохранялась в течение последних десяти лет. Производительность труда достигла почти 5% роста при среднем по ЕС только 3,2%. При этом, однако, сохранялся почти аналогичный рост стоимости рабочей силы, составивший в 1997 г. 5,1%. В Австрии удалось добиться серьезного сокращения уровня безработицы (одного из самых низких в Европе), который в 1997 г. составил 4,4%. При этом в стране

Таблица 6.3. Экономический климат Австрии в конце XX ст.

Реальный экономический рост в 1997 г.	2,5%
Реальный экономический рост в 2000 г.	3,4%
Номинальный ВВП, 1997 г.	206,23 млрд \$
ВВП на душу населения (в текущих ценах), 1996 г.	21 367 \$
Рост почасовой производительности труда в промышленности, 1996 г.	4,5%
Уровень безработицы, 1997 г.	4,4%
Уровень инфляции, 1997 г.	1,2%
Доля экспорта в % от ВВП, 1996 г.	37,7%
Доля инвестиций в % от ВВП, 1996 г.	24,6%
Уровень занятости (от общего числа населения)	56,8%

сформировался разнообразный и эффективный пул квалифицированных работников, 61% из которых заняты в секторе услуг, 32% — в промышленности и около 7% в сельском и лесном хозяйстве.

По последним прогнозам OECD, уровень безработицы в странах ЕС будет продолжать снижаться, причем ожидается, что в Австрии он в 2002 г. составит около 3,5%¹⁵. Такое устойчивое снижение этого показателя по всему ЕС, в основном, объясняется осуществляемыми в странах-членах структурными изменениями, дополненными реформами на рынке труда, что также способствует стабилизации инфляционных процессов. Свой вклад в снижение уровня безработицы вносят формируемые в странах ЕС индустриальные кластеры.

Пока традиционно Австрии удавалось сдерживать инфляцию на очень низком уровне, который в 1997 г. составил 1,2%, что обеспечило ей ведущее место в европейском рейтинге. Однако из-за скачка потребительских цен на 2,8% в 2000 г. ей пришлось уступить это место Швеции¹⁶.

Общие объемы экспорта Австрии в 1996 г. составили 37,7% от ВВП страны, тогда как такой средний показатель для стран-членов ЕС составлял 29,6%. Хотя к основным партнерам Австрии до сих пор относятся,

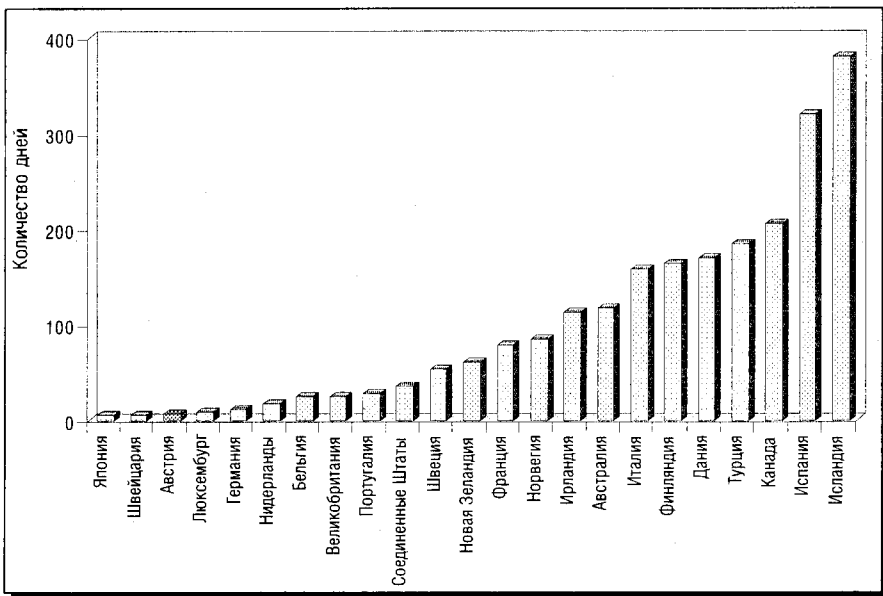


Рис. 6.11. Потери рабочего времени в странах ОЭСР из-за забастовок (среднее число рабочих дней за 1990—1999 г. на 1000 работающих)

Источник: Britain's Office for National Statistics, 2001

прежде всего, западноевропейские страны, однако, принимая во внимание усилия страны по дальнейшей интернационализации своих деловых связей, можно легко убедиться во всевозрастающем значении для нее восточно-европейских и азиатских партнеров.

В 1996 г. Австрия инвестировала около 25% своего ВВП в различные рынки, что намного больше, чем в среднем по ЕС — 18,9%. Благодаря стабильному социальному и политическому климату, фактически не имеющему себе равных во всей Европе, Австрия уже долгое время остается популярным регионом деловой активности. Австрии почти удалось избежать потерь рабочего времени из-за забастовок (см. табл. 6.4).

Таблица 6.4. Потери времени из-за забастовок в странах ЕС (количество минут потерь на каждого работающего), 1991—1995 гг.

Австрия	3,0	Швеция	24,84
Германия	8,14	Норвегия	29,72
Великобритания	11,28	Ирландия	53,0
Франция	11,85 ¹	Италия	87,32
Дания	12,12	Финляндия	104,24
Голландия	15,53	Испания	221,32
Португалия	18,3 ²		

¹ 1990—1994 гг.

² 1990—1994 гг.

Источник: ILO, Chamber of Labour, 1997

В период с 1991 по 1995 гг. среднее годовичное количество минут, потерянных Австрией в результате забастовок, в расчете на одного рабочего составило лишь 3,0 минуты, тогда как даже в Германии (по этому показателю оказавшейся на втором месте в Европе) было потеряно более чем 8 минут на одного рабочего за тот же период времени.

Находясь по минимуму потерь на первом месте в Европе, Австрии намного легче привлекать в свою экономику необходимые ей прямые и портфельные иностранные инвестиции, поскольку инвестор в условиях стабильно работающей экономики ощущает большую уверенность в сохранности своих вложений. Введенные в Австрии с 1 января 1998 г. еще более упрощенные регуляторные рамки создали в стране новые дополнительные преимущества для инвестиционно-инновационной деятельности.

По сообщению Британского Бюро Национальной статистики, богатые страны на протяжении 1990—1999 гг. в результате трудовых

конфликтов в среднем потеряли 59 рабочих дней на 1000 работающих. В приведенной диаграмме наглядно виден резкий контраст в ситуации по данной проблеме между альпийскими странами и Испанией.

Образовательная система Австрии уделяет исключительно большое внимание как выработке практических навыков, так и теоретической подготовке, которые в этом альпийском варианте сплелись в систему особого профессионально-технического обучения. В процессе такого рода обучения, которое обычно продолжается три года, учащиеся не только получают теоретическую подготовку, но также приобретают практические навыки, работая в компаниях параллельно с прохождением своей учебы. Такая комбинация теории и практики в настоящее время получила большое признание как перспективная модель для объединяющейся Европы.

Таблица 6.5. Гармонизация образования с нуждами экономики в глобальном контексте (по 10-бальной системе, более высокий показатель указывает на большую степень гармонизации)

1.	Сингапур	7,80	8.	США	5,60
2.	Финляндия	7,78	9.	Франция	5,22
3.	Ирландия	7,57	10.	Чехия	5,13
4.	Австрия	7,30	11.	Великобритания	4,88
5.	Голландия	6,76	12.	Польша	4,44
6.	Венгрия	6,67	13.	Япония	3,96
7.	Германия	5,84	14.	Италия	3,88

Источник: The World Competitiveness Yearbook, 2000

Такой системе обучения высокие оценки дают иностранные инвесторы, придающие первостепенное значение практической ориентации искусных австрийских работников. Первостепенное значение в такой системе образования уделяется специализации, будь-то речь идет об обучении в школе или в высшем учебном заведении технического или коммерческого направления. Например, высшие технические институты машиностроительного профиля в Австрии предлагают обычно более десятка различных курсов профессионально-технического образования. Более чем две трети жителей Австрии воспользовались такими богатыми обученческими возможностями и смогли пройти полный курс обучения. Такие показатели позволили Австрии обойти в этом отношении многие передовые в сфере образования страны, включая Германию

и Швейцарию. Австрия надеется в этом направлении сохранять лидирующие в мире позиции в обозримом будущем.

Очевидно, что образование должно ориентироваться на специфические нужды экономики страны и приоритеты ее деловой активности. Из демонстрируемых в таблице 6.5 сравнений с другими странами мира видно, что австрийская школьная система отвечает этим требованиям. По установившейся в стране традиции многие компании осуществляют совместно со школами детально разработанные проекты, в пределах которых школьники получают возможность применить свои знания в реальной деловой обстановке функционирующего предприятия. Международные сравнительные исследования подтверждают реальный успех австрийской образовательной системы. TIMSS (Third International Mathematics and Science Study) — Третий международный конкурс по математике и базовым учебным предметам 1999 г. особенно высоко оценил учащихся начальных школ Австрии, поставив им сенсационно высокие оценки. В конкурсах по таким научным дисциплинам, как биология, физика, география, австрийские школьники получили наивысшие оценки и заняли первые места. По математике им также досталось третье призовое место после учащихся Кореи и Японии.

Высокий размер государственных инвестиций в образование — еще один индикатор большой значимости, которую придает Австрия развитию образования.

Таблица 6.6. **Инвестиции в развитие образования в странах ЕС, 1997 г. (общие расходы на обучение одного студента в государственном и частном секторе, в дол. США)**

Австрия	84 060	Бельгия	57 220
Дания	74 050	Великобритания	52 950
Германия	71 370	Голландия	50 750
Швеция	69 300	Ирландия	39 530
Италия	61 370	Испания	38 670
Финляндия	58 800	Греция	18 790
Франция	57 340		

Источник: OECD: Education at a Glance, 1997

Важной специфической особенностью австрийского исследовательского ландшафта являются тесные связи, установившиеся между производственными и R&D структурами. В настоящее время почти 2000 технологически ориентированных исследовательских организа-

ций (включая университетские учреждения и центры) тесно сотрудничают с промышленностью, применяя в своей работе новейшие методы и передовые технологии.

Имеется достаточно убедительных свидетельств того, что Австрия является идеальной базой для развития деловой активности в странах ЦВЕ. Ее географическое расположение дополняется не имеющим себе равных в странах региона СЕЕ опытом австрийских банков, которым удалось создать во всех бывших социалистических странах эффективную сеть своих отделений и филиалов¹⁷.

С началом распада социалистической системы, именно Австрия, и, в первую очередь, ее столица Вена были выбраны большинством глобальных компаний мира в качестве главного опорного пункта, с которого производилось внедрение и распространение их технологий и капитала в страны с переходной экономикой (СIT, Countries in Transition). Особенно это было характерно в конце восьмидесятых и на протяжении девяностых годов, когда активизация финансово-экономических контактов Запада с Востоком была подкреплена расширением значимости Вены как одного из основных политических центров мира.

Большинство стран мира аккредитовало в Вене, как правило, 2 или 3 полномочных посла, каждый из которых возглавлял соответствующий дипломатический аппарат. К традиционному посту посла, выполняющего функции представления интересов своего государства в Австрии или регионе СЕЕ, дополнительно в Вену направлялся посол — постоянный представитель соответствующей страны при международных организациях в Вене. Таких организаций в Вене насчитывается более пятидесяти. Крупнейшими из них являются МАГАТЭ и ЮНИДО. Особое направление политической деятельности Вены традиционно было связано с процессом разоружения, что также вызывало необходимость для ряда государств открывать отдельные дипломатические миссии в Вене, возглавляемые дипломатами в ранге послов.

Кроме того, сегодня более чем 1000 таких многонациональных корпораций, как Chrysler, Henkel, Hewlett Packard, почти все фармацевтические гиганты, крупнейшие мировые поставщики энергоносителей (в Вене располагается штаб-квартира ОПЕК) и др. разместили в Австрии свои подразделения, координирующие операции своих штаб-квартир в СЕЕ. В 1997 г. австрийские компании обладали акциями в более чем 14 000 совместных предприятий в СЕЕ, общий объем инвестиций в которые превышал 3,3 млрд дол. США¹⁸.

6.10. Трансграничные связи и кластеризация

Примеры итальянской и австрийской кластеризации позволяют сделать ряд обобщений.

Прежде всего, опыт обеих стран имеет непреходящее значение для понимания всеобъемлющих процессов взаимодействия глобализации и регионализации. Ценность этого опыта заключается в выявлении различных подходов к стратегии регионального развития и для достижения позитивных результатов на мировых рынках за счет эффективно используемых кластерных технологий.

Хотелось бы особо отметить, что если в итальянской схеме кластеризации весомый экономический результат достигается за счет эффективной консолидации усилий, прежде всего, МСП и других малых форм хозяйствования, то в достижения австрийской модели кластеризации важный вклад вносят крупные зарубежные компании, причем в вырабатываемой кластерами стратегии завоевания ниш на мировых рынках определяющую роль играют различные виды кластерного анализа, более ориентированные на интересы крупного капитала (см. табл. 2.4).

Об итальянской помощи странам С.Е.И говорилось ранее в соответствующем разделе главы 5. Здесь уместно сказать об австрийской помощи этим же странам. Эта помощь осуществляется по разным каналам. Специфика помощи состоит в том, что она направляется в наиболее политически и экономически сложные уголки Европы — в том числе на Балканы, на восстановление придунайской торговли и судоходства. К числу крупнейших программ австрийской помощи относится SEED (Southeast Europe Enterprise Development) — новая многосторонняя инициатива, поддерживаемая Мировым банком (WB), Международной финансовой корпорацией (IFC) и девятью странами-донорами, из которых ведущей является Австрия. Эта программа носит еще одно название — Balkan Enterprise Facility (развитие производственных мощностей балканских предприятий). Уже само название программы свидетельствует о поддержке развития новых производственных систем, в первую очередь, на основе МСП в наиболее пострадавших от военных действий на Балканах странах с переходной экономикой — Боснии и Герцоговине (BiH), Македонии, регионе Косово, Албании¹⁹. Одной из ведущих задач SEED является последовательное формирование промышленных зон, кластеров и другой деловой ин-

фраструктуры. Деятельность SEED осуществляется за пределами Австрии. Ее штаб-квартира находится в столице BiH — Сараево с офисами в Банья Лука, Приштине, Скопье и Тиране.

В рамках придунайского сотрудничества помощью Австрии пользуется более широкий круг стран, в число которых входит и Украина, заинтересованная в восстановлении как судоходства на Дунае, так и в других формах придунайской кооперации.

К числу основных рекомендаций по формированию промышленной и технологической политики на основании описанного в данной главе австро-итальянского опыта создания новых производственных систем следует отнести:

- ◆ улучшение процесса формирования системы регуляторных условий для экономики [путем устранения регуляторных перекосов, которые обычно действовали в интересах старых, хорошо укрепившихся ранее предприятий (и в ущерб новым, лишь возникающим отраслям), и поэтому менее инновационных отраслей];
- ◆ заполнение институционального пробела путем формирования или поддержки институтов, которые способны привести в порядок стоимости транзакций путем предоставления институциональных платформ для экспериментирования и кооперационных усилий на общественных началах;
- ◆ создание дополнительного интеллектуального капитала путем расширения расходов государства на систему образования;
- ◆ подъем общественной осведомленности о потенциальных возможностях, особенно в отношении новых технологий, через распространение соответствующей информации;
- ◆ усиление иницилирующей эффективности спроса посредством государственных заказов или закупок (критической массы продукции, а также высококачественной продукции в соответствии с международными стандартами);
- ◆ установление приоритетов на программах, ориентированных на поддержку R&D;
- ◆ использование кластерной концепции как инструментария, применяемого для маркетинга деловой перспективы, таким образом обеспечивая регион международной информацией о его параметрах и характеристиках, необходимых для потенциальных инвесторов и для дальнейшего укрепления кластера путем привлечения в него потока прямых иностранных инвестиций.

Большинство вышеприведенных рекомендаций касалось общего подхода к совершенствованию инструментов инновационной политики. Особого внимания заслуживает вопрос использования кластерной концепции как полезного средства для активизации маркетинга регионов, округов и территорий. Достаточно вспомнить этапы создания в Австрии в 90-е годы Венского фармацевтического кластера VBC или автомобильных кластеров в Штирии и Верхней Австрии, которые явились убедительным примером (достойным учебных пособий) того, как в условиях глобализации можно добиваться повышения конкурентоспособности регионов. Формирование АК Штирия основывалось изначально на высокопрофессиональном и эффективном производстве местных предприятий г. Граца, выпускавших двигатели (бескрейцкопфный поршневой двигатель), а также редукторы для автомобилей различных марок. Вокруг этих предприятий была проведена успешная концентрация соответствующих компаний, способных обеспечить в этой юго-восточной горной провинции Австрии как производство отдельных автомобильных компонентов, так и завершающую сборку и финишную отделку готовой продукции. Особое внимание было уделено и созданию торговой марки — “бренда” для всего региона через развитие кластера, успешное развитие которого явилось полезным инструментом в деле привлечения новых прямых иностранных инвестиций²⁰.

Еще одним примером успешного применения политики, ориентированной на кластеризацию экономики, является отдельная инициатива Австрийского фонда поддержки промышленных исследований, которая была направлена на развитие всего промышленного комплекса в сфере обработки древесины, включая устойчивое развитие местной сырьевой базы и совершенствование традиционных направлений переработки, ремесел, производства бумаги и пр. Формирование деревообрабатывающего кластера проводилось в целях создания фундамента для внедрения современных производственных процессов и совершенствования готовой продукции²¹.

Одним из самых последних, свежих (2001 г.) примеров комбинирования традиционных мотивов кластеризации (таких как поощрение кооперирования и потоков знаний, создание популярной торговой марки) является недавняя инициатива, получившая название “Австрийская Вода”. Этот новый кластерный проект включил в себя ряд фирм, вовлеченных в различные сферы водной технологии (снабжение, обработка, очистка, производство электроэнергии на ГЭС).

Основанная на предполагаемом высоком уровне австрийской водной технологии, главная цель этой инициативы выразилась в налаживании координации деятельности более 20 индивидуальных, высоко специализированных фирм с особым акцентом на стимулирование экспорта и способность обеспечивать поставку на международные рынки систем полного цикла.

К наиболее перспективным и интересным планам перевода кластерной идеи в формирующуюся новую политику, относится “Программа Центра компетентности”, официально провозглашенная правительством Австрии в начале 1998 г. Цель этой инициативы — улучшить взаимодействие между академическими исследованиями и частными промышленными R&D путем создания совместных исследовательских институтов, получивших название — “Центры компетентности”. Созданные в качестве независимых юридических лиц, они должны будут пройти селекцию посредством конкурсного тендера, основанного на двух критериях — научном превосходстве и экономической значимости. Уже прошло 4 года, а проект все еще остается в пилотной фазе. Финансирование программы на 60% осуществляется из федерального и регионального бюджетов, тогда как минимум 5 стратегических частных партнеров должны покрыть, по крайней мере, не менее 40% общих расходов.

Проводимая в Австрии политика кластеризации экономики играет исключительно важную роль в формировании в стране учебных заведений нового типа, технических колледжей, специализирующихся на профессиональной подготовке специалистов, наиболее необходимых для кластеров. Речь идет о специалистах в области информатики и телекоммуникационных технологий, владеющих инженерным искусством или получивших специализированное обучение в сфере деревообработки, машиностроительного комплекса, а также профессионального менеджмента по туризму. В 90-е годы в Австрии наблюдался впечатляющий рост числа таких “Fachhochschulen”, что позволило значительно укрепить связи между системой образования и потребностями регионов, местных производственных комплексов в специализированной рабочей силе.

Следует отметить, что экспертные разработки и предложения (WIFO-ARCS-JR, 1996), переданные правительству для совершенствования его технологической политики и основанные на гипотезе промышленной кластеризации, стали, так сказать, гвоздем программы всей

промышленной стратегии. Существенное значение имеет осведомленность о преимуществах кластерной стратегии развития. За последние несколько лет такая осведомленность значительно выросла как в деловых, так и в правительственных кругах, соответственно, усиливая и направляя текущие решения ответственных административных структур.

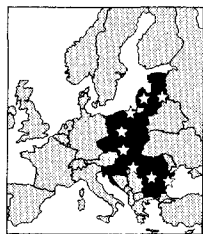
Итак, можно сделать вывод, что концепция действующих моделей кластеризации в Австрии имеет следующие преимущества:

- ◆ помогает легче определить приоритеты в имеющемся наборе политических инструментов;
- ◆ намного более восприимчива к нуждам, проявляющимся в системных механизмах на микроуровне;
- ◆ направлена на устранение регуляторных барьеров и помех, создание дополнительных институтов с международно воспринимаемыми конкурентными очертаниями.

Примечания

- ¹ FT Survey, William Hall, Austria, Chance to Shine on Central Stage, 1 December 1997.
- ² FT Survey, William Hall, From Outpost to Centre Stage in just 10 years, 11 December 1998.
- ³ Hutschenreiter G and M. Peneder. Ziele und Methoden der Clusteranalyse wirtschaftlicher und innovativer Aktivitäten, WIFO-Monatsberichte, Vol. 67, N 11, 1994.
- ⁴ Hutschenreiter G. Cluster innovativer Aktivitäten in der österreichischen Wirtschaft, TIP, Vienna, 1994.
- ⁵ Kuchler K. Vienna as a biotechnology cluster — challenge for a cluster management, Austria Innovative, Wien, 2 Quartal 1997.
- ⁶ Nasmyth K. Biotechnology — the basis for the development of new forms of therapy, Austria Innovative, Wien, 1997.
- ⁷ World Congress on Local Clusters, Local Networks of Enterprises in the World Economy, 22 January 2001, Paris.
- ⁸ FT Survey, E. Frey. Entrepreneur who came back to leave his mark (Frank Stronach), 11 December 1998.
- ⁹ FT Survey, William Hall. On the Road to Becoming Centre of Excellence, The City of Graz, 11 December 1998.
- ¹⁰ FT Survey, Engel R, Role at Centre of Wider Region, 16 November 1999.
- ¹¹ <http://www.automobil-cluster.at>.
- ¹² Leo H., M. Peneder, N. Knoll and M. Latzer. Telekommunikationen im Umbruch. Innovation — Regulierung — Wettbewerb, TIP, Vienna, 1994.
- ¹³ WIFO, ARCS, JR, Technology Policy Concept of the Federal Government 1996, Vienna, 1996.
- ¹⁴ Warta K., N. Knoll and M. Peneder. Multimedia, Kultur und Konvergenz: Perspektiven einer Clusterbildung in Österreich, TIP, Vienna, 1997.

- ¹⁵ The Economist, Labour Markets, 2 December 2000.
- ¹⁶ The Economist, Consumer Prices, Inflation, 28 October 2000.
- ¹⁷ Emerging Europe Monthly, CAIB, The Investment Bank of the Bank Austria Group, December 2000.
- ¹⁸ UN/ECE, CEI, Investiguide 2001—2002, Trieste, November 2001.
- ¹⁹ Gligorow V. Prospects for Development in South East Europe, The Vienna Institute for International Economic Studies, Bank of Austria, Vienna, December 2000.
- ²⁰ Steiner M., T. Jud, A. Pöschl and D. Sturn. Technologiepolitisches Konzept Steiermark, Graz, 1996.
- ²¹ Bayer K. and W. Polt. Zwischen Rohstoff und Finalprodukt: Die wirtschaftliche Wettbewerbfähigkeit des Wirtschaftsbereiches Holz-Papier, TIP, Vienna, 1993.



Развитие кластеров в европейских странах с переходной экономикой

7.1. Кластеризация в странах “Новой Европы”

Кластеризация как тенденция или стремление фирм, проявляющих деловую активность в родственных направлениях, к концентрации по географическому принципу, свойственна практически всем типам и формам экономики.

Лидеры программ экономического развития различных государств в последние годы характеризуют промышленные кластеры как потенциальные двигатели экономического роста и инноваций¹.

Во многих экономиках кластеры способствовали обеспечению высоких темпов роста национального производства и создания новых рабочих мест, а также явились основой подъема благосостояния в динамично развивающихся регионах. Благодаря своим уникальным качествам кластеры смогли содействовать развитию инновационности путем обмена информацией через различные каналы, постоянного обучения специализированной рабочей силы и передачи технологий (spin-offs).

Такой интерес к кластерам содействовал проведению широкого круга политических акций, вовлекающих в них большое число участников правительственного уровня и представителей общественности и деловых кругов. Особую значимость эти программы приобрели в странах с переходной экономикой, прежде всего в странах “Новой Европы”, т. е. восьми странах — кандидатах на вступление в ЕС в первую и вторую очередь (рис. 7.1), где в поиск оптимальных путей развития вовлечен значительный интеллектуальный потенциал.

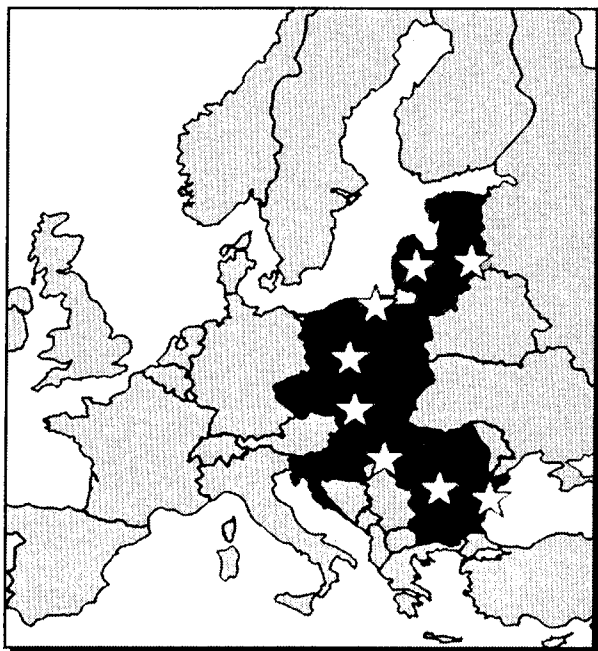


Рис. 7.1. Страны “Новой Европы”

С целью оказания помощи этому кругу участников OECD разработала сборник наилучших примеров реализации кластерной концепции. На базе принципов Центральной Европейской Инициативы (С.Е.И.) с 1999 г. через программу LEED (Local Economic and Employment Development) OECD выполняет проект по развитию кластерной модели в 5 странах Вышеградской группы (Венгрия, Польша, Словакия, Словения, Чехия). В рамках проекта, финансируемого через EBRD, к разработке тем кластеризации стран с переходной экономикой подключаются не только организации стран Вышеградской группы, но и представители других соседних с ними стран ЦВЕ.

К основным целям проекта кластеризации стран С.Е.И. относятся следующие:

- ◆ представить и применять принципы работы и опыт стран OECD в области кластерной политики через развитие сотрудничества между OECD и странами С.Е.И.;
- ◆ выявлять основные проблемы и препятствия на пути кластеризации и определять специальные аспекты кластерного анализа для стран с переходной экономикой, чтобы вырабатывать свод

стратегических рекомендаций, применимых для региональной и локальной обстановки;

- ◆ содействовать развитию сотрудничества между местными и региональными партнерами, между частными и государственными структурами; содействовать проведению форумов и семинаров, которые должны позволить представителям власти, деловым кругам и общественности обмениваться мнениями и на этой основе вырабатывать оптимальные решения;
- ◆ развернуть активную работу сети экспертов, работающих над программой кластеризации в регионе, обеспечив синхронизацию ее деятельности с глобальной сетью OECD;
- ◆ выявлять местных экспертов, которые способны проводить исследования кластеров, определять перспективы их развития и решать связанные с ними проблемы. Такие исследования будут проводиться совместно с LEED программой и на основе финансирования из основного бюджета проекта CEI-EBRD-OECD. Окончание проекта и предоставление заключительных рекомендаций намечено на конец 2002 г.

Конечная цель проекта — опубликовать исследование кластеров в пяти странах Вышеградской группы, включив в документ карты кластеров, которые далее будут совместно исследоваться группами местных экспертов и специалистами в рамках программы LEED в 2003 г.

Дополнительной целью проекта является выработка стратегии расширения кластерных исследований в других странах С.Е.И., прежде всего, в Румынии, Болгарии и Украине. Как уже отмечалось, кроме двух стран-членов ЕС — Италии и Австрии, в регион С.Е.И. входят еще 15 государств Европы, которые по классификации ООН являются странами с переходной экономикой. Если Австрия с Италией являлись в конце XX ст. типичными представителями Запада, то 15 остальных стран С.Е.И. — это либо отдельные государства, либо регионы государств Восточной Европы, получившие независимость при распаде социалистического блока (рис. 7.2). Сегодняшний мир, а также молодые государства С.Е.И. находятся под воздействием новой технологической цивилизации и влечения к культурному, национальному, а то и местному самоопределению. Отсюда следует, что главные усилия в государствах с переходной экономикой должны быть направлены на поиск динамичного равновесия между эффектами глобализации и регионализации,

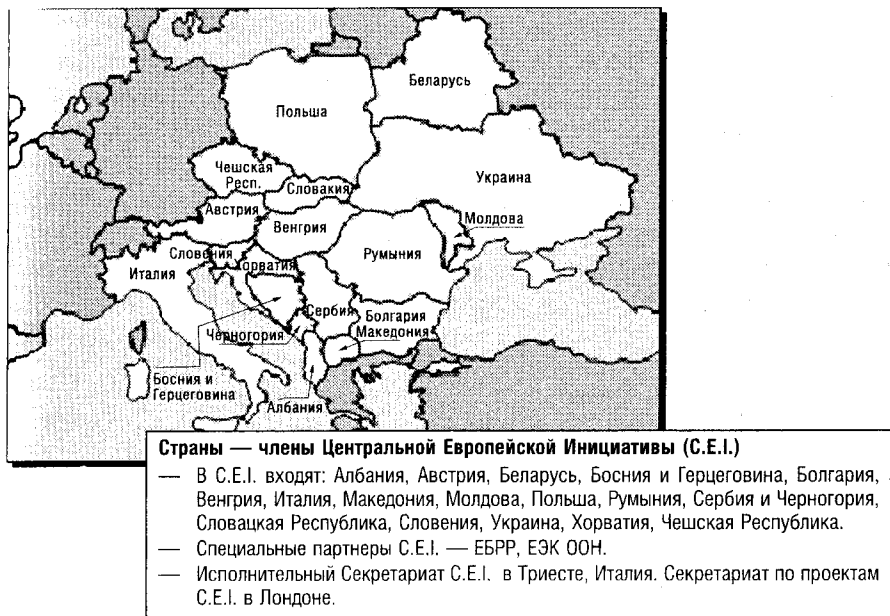


Рис. 7.2. Страны — члены Центральной Европейской Инициативы (С.Е.И.)

обуславливающими необходимость унификации норм и экономического и технического инструментария, и целесообразность их дифференциации в силу характера и специфики отдельных стран или их групп.

В соответствии с исследованием, проведенным экспертами IFC², к основным препятствиям экономического развития стран с переходной экономикой относятся: высокое налогообложение и регуляторная обстановка, недостаточное финансирование, инфляция, политическая нестабильность или неопределенность. Для МСП в этой группе стран особо серьезное значение приобретают также вопросы коррупции, преступности и антиконкурентная практика.

В рамках принятой в 1997 г. «Декларации об укреплении экономического сотрудничества в Европе» и детализирующего ее «Плана действий» развитые европейские страны поставили перед собой безотлагательную задачу оказания необходимой помощи странам с переходной экономикой³. Одним из наиболее актуальных направлений такой помощи явилось оказание содействия всем странам С.Е.И. в последовательном формировании новых производственных систем на основе сетей и кластеров. Далее приводится краткая оценка работы, проведенной (в том числе с участием OECD) в этом направлении в некоторых странах С.Е.И.

На основе опыта регионального развития, накопленного в ЕС, странам с переходной экономикой была предложена помощь в снятии различных видов региональной напряженности и повышении в них динамичности экономических условий производства, труда, жизнеобеспечения. С целью формирования в этих странах новых экономических отношений, ускорения процесса разделения функций, полномочий между центральной властью, регионами и местным самоуправлением, им была предложена схема процесса территориального развития, апробированная во многих странах ЕС, что представлено на рисунке 7.3.



Рис. 7.3. Упрощенная схема процесса территориального развития (модель ЕС)

7.2. Опыт кластеризации в странах Вышеградского Соглашения

Особую группу среди стран “Новой Европы” составляет Вышеградская группа, в которую с 1991 г. входят Венгрия, Польша, Словакия и Чехия (в период 1991—1993 гг. Чехословакия). В 1995 г. к этой группе стран с переходной экономикой присоединилась Словения.

Эта группа стран после распада социалистического блока сумела быстрее других, в особенности Словения, перестроить свою стратегию развития, полностью переориентировать свою политику в сторону западного рынка, и, в первую очередь, европейского, который в настоящее время поглощает от 50 до 70% их экспорта⁴. Приоритетной целью группы стало сближение с Европейским Союзом, который для них является основным источником помощи и капиталов. Именно эти страны возглавляют список государств, добившихся наибольших успехов в проведении реформ, в получении наибольших объемов иностранных инвестиций, в обуздании инфляции, хотя ее уровень все же остается достаточно высоким по сравнению с западноевропейскими стандартами. Во многом такие положительные сдвиги достигнуты благодаря усилиям этих государств, направленным на создание предпосылок для формирования новых производственных систем, основой которых стали кластеры (см. табл. 7.1).

Таблица 7.1. Индекс развития МСП в странах Вышеградского Соглашения на 1.01.1998

Показатели	Чехия	Венгрия	Польша	Словакия
Доля частного сектора в экономике в целом (%)	75	75	65	75
Доля МСП в ВВП (%)	40	56,8	40	58
Доля МСП в общей занятости (%)	43,6	45,9	60,6	59,4
ВВП на душу населения (US дол.)	5050	4462	3512	3624
Индекс развития МСП (US \$ на душу населения)	0,1308	0,1955	0,1575	0,2584
	660	872	553	936

Источник: UN/ECE Coordinating Unit for Operational Activities Database, 1999

Из всех 27 восточноевропейских стран с переходной экономикой Вышеградская группа, или группа стран СЕТЕ-5 (Central European Transition Economies), за 11 лет реформ сумела превзойти уровень ВВП, который она имела до начала трансформации⁵.

По данным UN/ECE и национальных статистик соответствующих стран, Венгрия превзошла уровень ВВП 1989 г. в 2000 г., Польша — в 1995 г., Словакия — в 1999 г., а Словения — в 1998 г. Для сравнения, в целом по странам СНГ уровень их ВВП в среднем в 2001 г. еще на 40% был ниже соответствующего уровня 1989 г., а для некоторых стран, в том числе и Украины, ВВП 2001 г. составлял менее половины того объема, который производился более десяти лет тому назад.

В достижении успехов стран СЕТЕ-5 значительна роль их правительств, сумевших использовать наиболее эффективные методы налаживания диалога между государственным и частным секторами по самым различным аспектам торговли, инвестиций, транспортных и энергетических сетей, охраны окружающей среды, промышленного сотрудничества. И все же наиболее весомым был вклад этих правительств в институционализацию рыночной среды в своих странах.

7.3. Экономические преобразования и кластеризация в Венгрии

Широкомасштабная реконструкция экономики Венгрии началась несколько раньше, чем в большинстве других стран с переходной экономикой, она предполагала создание рыночной экономики, которая бы сделала страну конкурентоспособной и помогла бы ей быстрее интегрироваться в Западную Европу. Движение по этому пути было достаточно динамичным, однако многое оказалось более сложным и противоречивым, чем ожидалось на старте реструктуризации экономики.

В начале 90-х годов более 2/3 венгерского экспорта обеспечивалось деятельностью “старых” компаний, в то время как роль “новых” предприятий — главным образом МСП — была крайне незначительной. С тех пор, в связи с эффективной регуляторной политикой, деловой климат венгерской экономики радикально либерализовался. Благодаря этим сдвигам венгерским компаниям удалось достаточно мягко приспособиться к условиям рынка ЕС, они сумели учесть в своей деятельности тысячи специфических требований этого непростого рынка. Венгерский путь развития деловой активности имеет свою специфику. Еще в начале 80-х годов тысячи людей начали активно заниматься предпринимательством, что допускалось законодательством. Этот феномен получил образное название “гуляш-коммунизм”. В обществе возникла ситуация, при которой многие стремились совмещать

государственную службу с развитием частного бизнеса, работая, таким образом, в 2—3-х местах одновременно. Это позволило большинству из них в 90-е годы успешно вписаться в новые условия рыночной экономики. Возникла своеобразная ситуация, при которой общество оказалось более готовым к рыночной действительности, чем правительство, которое задерживалось с принятием необходимой законодательной базы. Однако и это со временем удалось сбалансировать.

После 10 лет реформ Венгрия стала одной из наиболее эффективно функционирующих экономик Центральной Европы. Согласно последнему обзору по стране, подготовленному ОЭСР, рост ВВП Венгрии в 2000 г. составил 5,2%, а в 2001 г. — 4,0%, что было значительно выше, чем в среднем по странам ОЭСР. Начиная с 1997 г. ВВП Венгрии возрастал в среднем на 4,7% ежегодно. Безработица упала с 10% в 1996 г. до 7% в 2000 г., почти достигнув среднего уровня для стран ОЭСР.

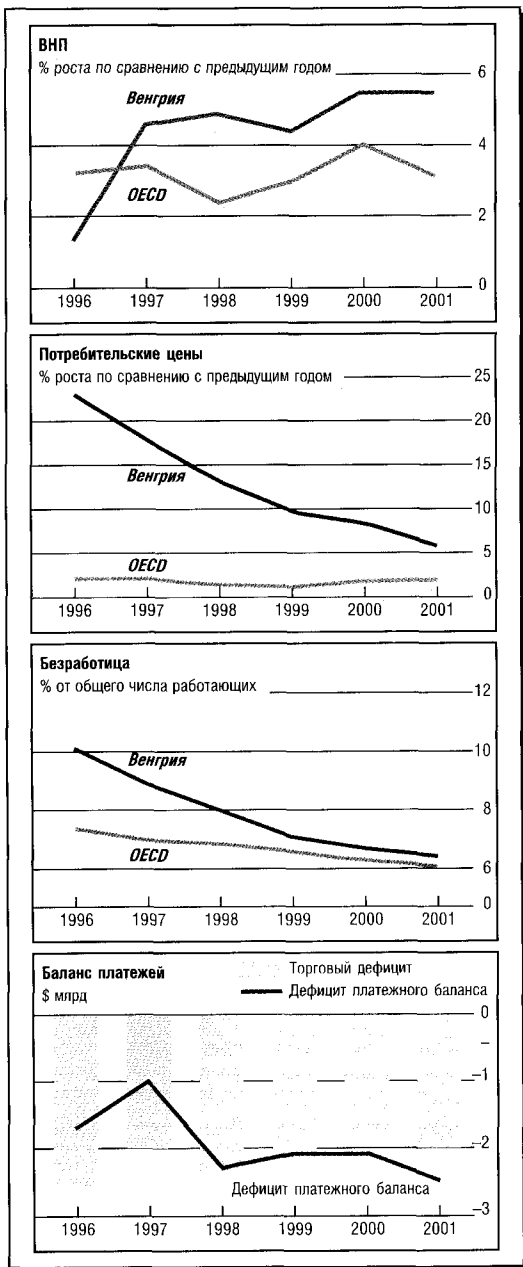


Рис. 7.4. Экономика Венгрии (1996—2001 гг.)

Источник: ОЭСР

Значительно сократилась инфляция за счет ужесточения налоговой политики и установления допустимых инфляционных колебаний, что обеспечило повышение конкурентоспособности страны. Наряду с этим было достигнуто относительное снижение темпов роста потребительских цен, которые, по оценкам ОЭСР, были в 2001 г. сравнительно стабильными. Исходя из бюджета на 2002 г. ОЭСР ожидает в этом году некоторого роста уровня инфляции и увеличения дефицита платежного баланса, а вот в последующие три года предполагается ускорение темпов роста ВВП Венгрии.

Одним из ведущих звеньев системы содействия развитию МСП в Венгрии является ISBD (Институт по развитию малого бизнеса). Он был организован Министерством экономических дел в 1995 г. для поддержки других венгерских институтов развития бизнеса, в том числе и HFED (Hungarian Foundation for Enterprise Development), созданного еще в 1990 г. путем объединения различных правительственных фондов, банков и ассоциаций предприятий с целью развития МСП. HFED — это сеть из 14-ти локальных центров, работающих как бесприбыльные организации. В рамках центра создано более 150 бюро по развитию предпринимательства, которые в состоянии оказать услуги в самых отдаленных населенных пунктах страны⁶.

В начале 90-х годов в Венгрии начали активно создаваться промышленные парки (ПП), которые, по примеру и на основе моделей промышленно развитых стран, возникали по инициативе местной администрации и деловых кругов. В настоящее время во всех регионах Венгрии функционируют 75 ПП, объединяющих 556 компаний, в которых работает 60 тыс. чел. Производственные площади ПП составляют около 4400 гектаров. Суммарный капитал предприятий в ПП в 2001 г. составлял 250 млрд фрнт., или примерно 1 млрд дол. и позволил достичь 700 млрд фрнт. оборота, из которых 70% были получены от экспорта. (Для сравнения, в Украине в 2001 г. функционировали лишь 3 ПП.) Популярность ПП определяется некоторыми видами привилегий, которые получают входящие в них национальные и иностранные инвесторы:

- ◆ предоставление необходимой инфраструктуры (вода, электричество, коммуникации);
- ◆ транспортные коммуникации;
- ◆ пониженное налогообложение и другие преференции.

Венгерская программа развития ПП построена на следующих основополагающих принципах:

- ◆ поддержка развития МСП;
- ◆ взвешенный учет отраслевых и региональных приоритетов заинтересованных сторон;
- ◆ предоставление предприятиям, участвующим в программе, субподрядам, возможности обосноваться и работать в благоприятных условиях;
- ◆ интеграция отраслевой и региональной политики, поскольку такие парки опираются на местные инициативы, подкрепляют их, задействуют местные ресурсы и способствуют росту занятости;
- ◆ создание организованной, открытой деловой среды и прозрачных условий для прямых иностранных инвестиций.

Инкубационный период для начинающих предприятий составляет максимум 5 лет, причем предпочтение отдается тем структурам, которые имеют все предпосылки для динамичного развития, включая создание рабочих мест и навыки в сфере новаторства.

Дополнительный импульс для развертывания программы создания ПП был дан в виде законодательных инициатив в середине 1996 г. К этому времени местные органы лучше осознали необходимость координации усилий по поддержке ПП, которые стали действенным инструментом наиболее оптимального использования прежних промышленных объектов, не способных выдержать конкурентную борьбу или уже прекративших хозяйственную деятельность. Поэтому в Венгрии в 1996 г. началось выполнение индустриальной программы, ориентированной на увязку и решение местных и региональных задач в экономике⁷.

Для создания и развития ПП используются следующие источники финансирования:

- ◆ предпринимательский капитал (национальный и иностранный), который может быть использован для развития инфраструктуры ПП;
- ◆ инвестиции местных органов управления в виде предоставления земельного участка или строительства объектов коммунальной сферы;
- ◆ децентрализованные ресурсы, которые регионы могут использовать в пределах своей компетенции;

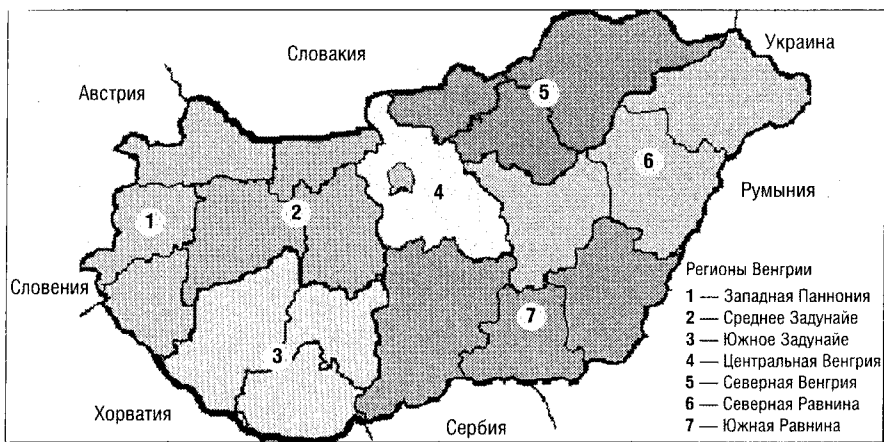


Рис. 7.6. Регионы Венгрии

Эти региональные институты стали выполнять очень динамичную, инновационную роль, смело добиваясь необходимых преобразований, прокладывая путь новым формам взаимоотношений “центр — регионы” и установлению постоянного диалога по проблемам территориального развития. Такая созидательная роль новых институтов, безусловно, служит интересам всего венгерского общества и экономического развития страны в целом.

Среди 7 регионов Венгрии (см. рис. 7.6) Западная Паннония выполняет многостороннюю разнообразную специфическую роль. Это достаточно хорошо развитый регион, имеющий возможности для маневра. Кроме того, Западная Паннония выполняет роль “Ворот Венгрии в ЕС”, поскольку это единственная территория Венгрии, граничащая с Европейским Союзом. За 90-е годы этот регион накопил обширный опыт общения с западноевропейскими организациями и компаниями и теперь, в свою очередь, передает его другим венгерским регионам в проведении экономических реформ и развитии современной институциональной системы. В Западной Паннонии нет официальной столицы (хотя город Дьёр выполняет роль экономического лидера в регионе). Хорошо развитые, небольшие динамичные города Западной Паннонии вместе с подобными не крупными городами Австрии (Бургенланд), Словакии, Словении и Хорватии уже включились в формирование региональной сети городов, которые вместе, как ожидается, должны стать ключевым регионом не только в Центральной Европе, но и европейском региональном развитии в целом (см. рис. 7.7).

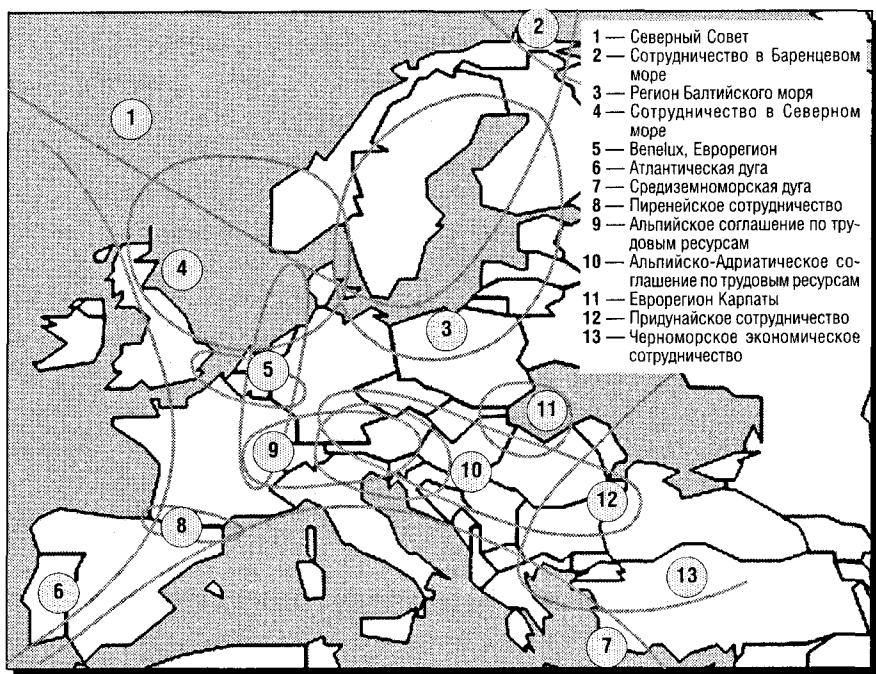


Рис. 7.7. Основные региональные объединения Европы

Такого рода инициативы и трансформации стали базой формирования Регионального Совета Развития Западной Паннонии. основополагающим принципом этого Совета стало развитие многомерной горизонтальной кооперации, опирающейся на гражданские права и добровольное участие партнеров по сотрудничеству, а не на принуждение со стороны официальных государственных органов. В настоящее время в Западной Паннонии функционируют или находятся в стадии формирования следующие кооперационные сетевые структуры:

- ◆ трансграничное сотрудничество сетевых структур;
- ◆ сетевые структуры венгерских регионов;
- ◆ многочисленные партнерские сети внутри региона (отраслевые организации, профессиональные целевые объединения, микрорегионы);
- ◆ “Деловая инициатива Паннонии” (Pannon Business Initiative, региональная сеть деловых организаций, включающая различные крупные деловые инициативы, в том числе автомобильный кластер Паннонии).

Особо бурное трансграничное региональное сотрудничество началось с 1995 г. после подключения к нему программы Phare CBS, которая активно содействовала разработке совместной стратегии и проектов развития. Наиболее динамичное развитие получило венгро-австрийское региональное сотрудничество благодаря исторической, географической и культурной близости обеих стран. Исключительной многосторонностью отличаются отношения в различных сферах жизни между Бургенландом и Западной Паннонией. В этих областях уже успешно реализуются совместные программы и проекты третьего поколения.

Следуя этому примеру, все более набирают силу проекты сотрудничества в рамках словенско-австрийско-венгерских тройственных программ, а также Interreg ПС-программ, ориентированных на участие в проектах нескольких стран региона.

После саммита в Ницце (2000 г.), открывшего Венгрии дорогу к ускоренной интеграции в ЕС, все семь регионов страны инициировали программы региональной подготовки ко вступлению в Европейский Союз, рассчитанные на период 2001—2003 гг. Ради повышения эффективности конкретных проектов регионы создали Консультативный Совет развития регионов (сокращенно TERET, что по-венгерски означает “больше пространства”, то есть больше прав регионам). TERET-Совет, возникший в январе 2001 г., выступает в качестве консультативно-советательного форума семи регионов Венгрии, направляющего свою деятельность как на поддержку мер по повышению роли регионов в разработке политики долгосрочного рационального развития, так и на успешную интеграцию в Европейский Союз.

В каждом регионе Венгрии Советами Регионального Развития разработаны планы действий по региональной институционализации и развитию потенциала микрорегионов на ближайшие три года. Так, программа развития микрорегионов Западной Паннонии базируется на следующих ключевых принципах:

- ◆ разработка проектов и программ развития микрорегионов должна осуществляться на унифицированной базе данных в соответствии с подходами и стандартами, установленными в ЕС;
- ◆ план действий по развитию микрорегионов должен быть основан на детальном анализе ситуации на местах. Выводы из анализа, касающиеся институционального развития, должны затра-

гивать наиболее существенные меры на ближайшие 2—3 года. В разработку такой программы Региональный Совет Развития вовлек более 250 экспертов, целью которых, по заявлениям руководителей Совета, стала задача превращения Западной Паннонии в один из наиболее успешных регионов не только Венгрии, но и даже Европы. Для координации и контроля за выполнением этого плана действий Региональный Совет развития заключил соответствующие соглашения с микрорегионами, в которых установлены следующие приоритеты:

- 1-й — развитие трудового потенциала;
- 2-й — технологические и предпринимательские инновации;
- 3-й — развитие региона;
- 4-й — улучшение жизненных стандартов.

В соответствии с установленными приоритетами Региональный Совет Развития Западной Паннонии создал четыре комитета, в которых сформированы рабочие группы. Эти органы, сформированные на основе партнерства, включили в себя более 200 экспертов из региона с целью последовательной реализации масштабных региональных задач. Естественно, что мобилизация такого значительного числа экспертов оказалась возможной лишь благодаря интенсивному использованию информационных технологий, инструментария, основанного на Интернете, развитой культуре обмена информацией в регионе и прозрачным организационным структурам.

Наибольшей гордостью Западной Паннонии является динамичное развитие программы “Деловая Инициатива Паннонии”, ставшей для Венгрии моделью регионального интегрированного экономического развития.

Стержнем этой программы явилось развитие автомобильного кластера PANAC. Одновременно развиваются кластеры деревообработки и мебельного производства PANFA, электроники, туризма, связанного с использованием термальных минеральных вод. Деятельность этих кластеров разворачивается в рамках общей региональной платформы, которая поддерживается Региональным агентством развития и региональным холдингом, в котором участвуют три фонда развития предприятий, центры трудового потенциала округов, а также сеть промышленных парков Западной Паннонии.

- К числу основных целей “Деловой Инициативы Паннонии” относятся:
- ◆ создание привлекательного, инновационного, делового климата;
 - ◆ укрепление внутренней экономической сплоченности региона;
 - ◆ развитие сетевых структур в секторах, обладающих конкурентными преимуществами;
 - ◆ определение региональных экономических приоритетов с целью оптимального распределения государственной поддержки.

Схема формирования ряда промышленных кластеров в Венгрии в значительной мере повторяет австрийскую модель. В ряде отраслей, и прежде всего в агроиндустрии, производстве продуктов питания, виноделии и туризме превалирует итальянская модель “индустриальных округов”. Наибольшей кластеризации подверглись такие отрасли венгерской промышленности, как:

- ◆ электроника, где формируются сетевые структуры вокруг таких гигантов, как Nokia (Nokia Hungary), Ericsson, Siemens;
- ◆ автомобилестроение, явившееся в 90-е годы одним из наиболее динамичных секторов промышленности Европы, что наглядно демонстрирует карта размещения крупнейших автомобильных кластеров континента в начале XXI столетия (см. рис. 7.8).

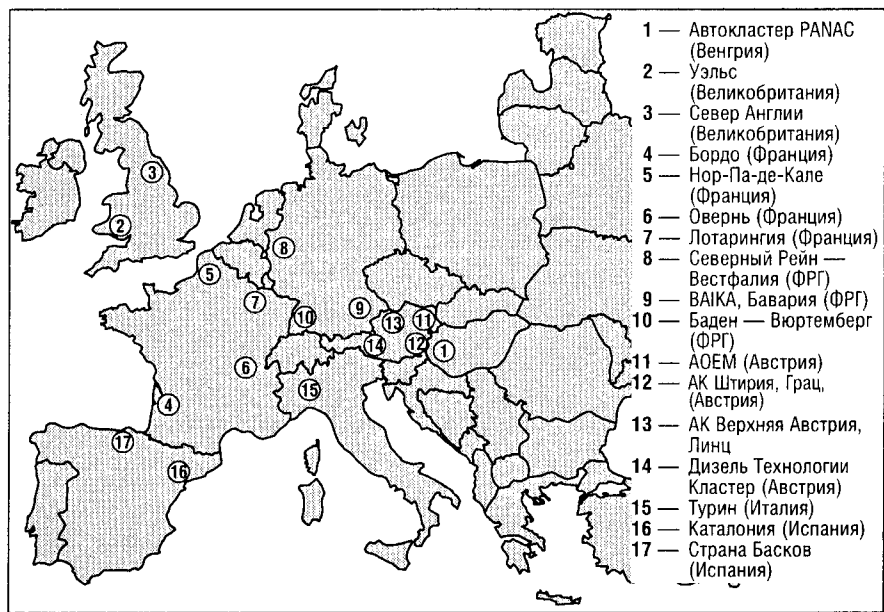


Рис. 7.8. Автомобильные кластеры в Европе

Используя традиционную для Европы модель кластеризации в отрасли, Региональный Совет Развития Западной Паннонии поддержал формирование с 2000 г. автомобилестроительного кластера. Инициаторами его создания стали промышленный парк Дьёра, концерн Audi, другие семь ведущих компаний, обеспечивающих более 9% ВВП Венгрии (в их числе ряд автоконцернов), а также Citibank. Таким образом, кластер начал формироваться вокруг таких объединений, как:

- ◆ Opel, General Motors и Raba, которые организовали производство в г. Сентготгарде (Szentgotthard);
- ◆ Suzuki (Япония), с 1991 г. создавшего производство автомобилей в г. Эстергоме (Esztergom);
- ◆ Audi-Volkswagen совместно с Raba, организовавших в г. Дьёр (Győr) вначале производство автомобильных двигателей, компонентов и деталей, а с 1998 г. выпускающих также спортивные автомобили Audi;
- ◆ Ford Motor, создавшего в г. Секешфехервар (Szekesfehervar) еще в 1990 г. производство топливных насосов, стартеров и коробок передач для заводов Форда как в Европе, так и Южной Америке и Японии;
- ◆ Отечественная компания Ikarus, тяжело перенесшая российский дефолт 1998 г., уже в 1999 г. приступившая совместно с FIAT (Италия) и Renault (Франция) к выпуску автобусов-круизеров, туристических автобусов, рейсовых автобусов для города и межгородских перевозок, а также миниавтобусов.

Благодаря значительным инвестициям в предприятия Дьёра, Шопрона, Сомбатгея, Сентготгарда, Залаегерсея, Надьканижа и других городов Западной Паннонии, а также связям этих предприятий с компаниями автомобильных кластеров Европы, прежде всего в соседних странах, автокластер PANAC начал ускоренно развиваться (см. рис. 7.9).

Получив серьезную поддержку ведущих предприятий, а также лиц, принимающих решения, Западная Паннония с формированием в первую очередь автомобильного кластера получила возможность создать успешную венгерскую модель интеграционного регионального экономического развития. Ноу-хау, поступающие через границу с ЕС, а также существующие организационные и технологические возможности региона, легли в основу парадигмы трансформационных процессов в венгерском экономическом развитии (см. рис. 7.10).



Рис. 7.9. Основные инвестиции в автокластер PANAC (Венгрия) и его связи с автокластерами соседних государств

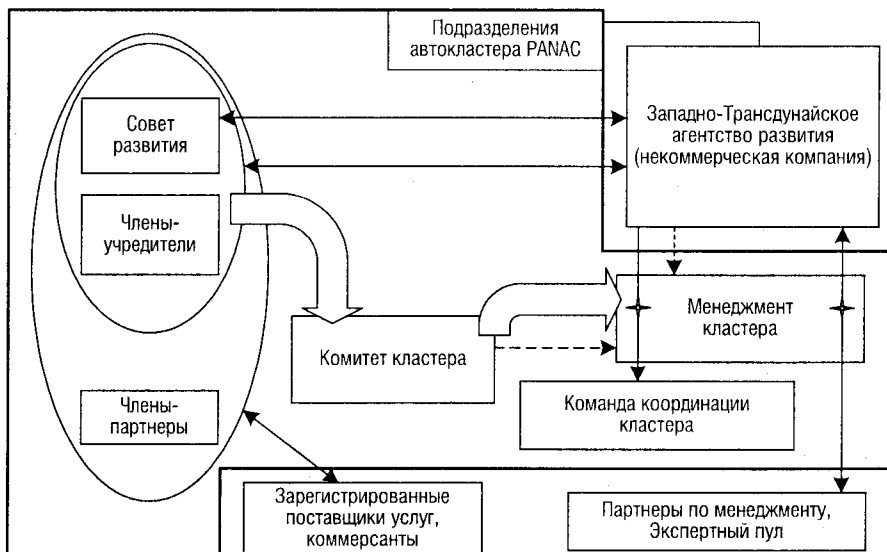


Рис. 7.10. Организационная структура автокластера PANAC

Предпосылкой успешной деятельности автомобильного кластера явилось то, что предприятия региона оказались способными стать эффективными поставщиками узлов и компонентов, внедрить в свою деятельность требуемые стандарты, а также рационально использовать вложенные в них инвестиции.

Как свидетельствуют венгерские аналитики, в настоящее время большинство МСП в стране являются конкурентоспособными лишь в случае производства на них достаточно простой продукции небольшими партиями, требующей большой доли ручного труда. Для производства более сложных изделий и в значительных количествах им, как правило, не хватает финансовых ресурсов, а также современных знаний в области менеджмента, маркетинга, информационных технологий, стандартов и качества производимой продукции.

Являясь сегодня ведущей экономической структурой региона Западной Паннонии, автомобильный кластер взял на себя задачу подъема производственно-технологического уровня предприятий, ставших участниками его сетевых структур, создания динамически развивающихся инновационных поставщиков в рамках различных кооперационных сетей.

В число основных целей PANAC входят:

- ◆ вклад в обновление регионального потенциала;
- ◆ развитие на основе сетевых структур отраслей региона с упором на повышение их конкурентоспособности, в первую очередь, для автомобилестроения;
- ◆ определение региональных экономических приоритетов, оптимального распределения государственной поддержки предприятиям кластера;
- ◆ формирование организационной структуры, необходимой для укрепления сетей, четкого определения разделения труда между участвующими структурами, налаживание кооперационных сетей и выполнение кооперационных проектов (см. рис. 7.11).

Деятельность автомобильного кластера PANAC постоянно доказывает, что ключевым фактором любого кластера является успех его операций, базирующийся на росте доходов его индивидуальных участников. Иными словами, эффективность кластера измеряется не через объем вложенных в предприятие средств, не числом дней, проведенных консультантами на предприятиях и не числом специалистов, обучившихся



Рис. 7.11. Кооперационная сеть автокластера PANAC

на специализированных курсах, а через повышение конкурентоспособности каждого из его участников и региона в целом.

Достойна упоминания кластеризация в Венгрии и в такой специфической отрасли, как птицеводство. В ее основе заложено высокое качество корма для выращивания птицы, многолетняя работа над выведением наиболее эффективных пород птицы, солнечный климат и, что немаловажно, специфические региональные характеристики венгерской Пушты. Это позволило венгерской продукции, даже в условиях острейшей конкуренции на рынках ЕС, занять надежную, значительную по размерам, нишу. Кластеризация в этой отрасли идет по линии специализации в таких направлениях, как производство бройлеров, уток, гусей, индюков, а также гибридных пород птицы. Также интенсивно развиваются кластерные структуры Венгрии в области переработки сельхозпродукции, садоводства, рыбоводства.

Программа финансовой поддержки МСП и кластеров в Венгрии представлена в таблице 7.2.

Можно отметить, что в условиях снижения мировой конъюнктуры 2000—2001 гг. усилия Венгрии по защите своей экономики от отрицательных тенденций на мировых рынках были достаточно успешными благодаря, в немалой степени, деятельности ее промышленных кластеров.

7.4. Польский вариант регионального развития

В “Новой Европе” Польша является страной с самым большим населением и наибольшим промышленным потенциалом. Польша в современной экономической истории хорошо известна тем, что она первая из стран социалистического содружества решительно отказалась от предлагаемых паллиативных форм рыночного социализма и взяла курс на создание в стране полноценной рыночной экономики.

Именно Польша была первой страной, которая приняла законодательно программу рыночных реформ после прихода к власти в 1989 г. правительства Тадеуша Мазовецкого, сформированного “Солидарностью”. С 1 января 1990 г. началось выполнение программы радикальных реформ, спроектированных командой экономистов под руководством Лешека Бальцеровича, который, заняв пост вице-премьера, возглавил выполнение программы экономических преобразований, позднее получивших название “шоковая терапия”⁹.

Таблица 7.2. Программа финансовой поддержки МСП и кластеров в Венгрии (1994 г.)

Вид займа	Ответственная организация	Длительность	Ставка процента	Срок выплаты	Гарантия	Собственный капитал	Макс. объем	Выдано займов	Общий объем кредитов	Примечание
		годы	%	годы	%	%	HUF/€		HUF/€	
Е-займ	Правительство Венгрии	15	7	1	150	2—15		8694	9231 млрд HUF	Для ускорения приватизации
Микро-кредиты	PHARE / HFED	3	НБ ставка %	0,5	100	—	500 000 HUF	1241	2,67 млрд HUF	Инструмент для малых фирм
PHARE кредиты	НБ / комбанки, PHARE / HFED	2—7		2	150	—	10 млн HUF	836	7,5 млн HUF	Медленное оформление
START займ	Федеральное правительство / HFED	3—10	75% НБ ставки + 2%	2	70—150	30	9 млн HUF	2776	6,206 млрд HUF	Большой спрос. Истощен на 2 года
Займы HAEF ¹	HAEF	5	НБ ставка + 3%	1	150	—	8 млн HUF	108	400 млн HUF	Венгро-америк. СП или экспортеры в США
Займы JH ²	Японский эксим-банк / НБ Венгрии	1—15	75% НБ ставки + 2—3%	max 5	max 1,5	0,3	800 млн HUF	0	8 млрд HUF	Задержка в межбанковском соглашении
Rcoгг. займы	Прав-во Венгрии / Правительство Германии	3—10	75% НБ ставки + 2%	2	70—150	30	9 млн HUF	0	600 млн HUF	Задержки
Займы Мирового Банка	Мировой Банк	10	НБ ставка + 4—7%	2	150	25	75% от стоимости проекта			Ограниченный доступ. Затруднена процедура оформления
Займы EIB	EIB	7	26%	нет	150	50	—	—	—	Непривлекателен для МСП
Займы EBRD	EBRD	пере-менна	LIBOR +/- 2%	—	150	33	min 5 млн ECU	12	255,66 млн ECU	Слабый интерес МСП

¹ Hungarian-American Enterprise Fund.

² Japanese-Hungarian loans.

Один из польских журналов того времени так объяснял причины упадка экономики Польши: “За весь период подлинного социализма инвестиции вливались в замкнутый круг производственного цикла, что не приносило никакой пользы: уголь был необходим для производства электроэнергии, электроэнергия — для выпуска стали, сталь — для добычи угля. Все это статистически приумножало национальный доход, однако в реальности приводило к обеднению страны. Тем более, что цены на все “брались с потолка”. (Примерно по такому же сценарию развивались события и в Украине, где серьезные экономические реформы все еще пока впереди.) Как показывает практика рыночных преобразований в странах ЦВЕ, они различаются в зависимости от того, в какой степени в конкретной стране был развит частный сектор.

Известно, что наибольшие ограничения на существование в экономике частного сектора были в Болгарии, Румынии, Чехословакии, не говоря о Советском Союзе. Несколько меньше таких ограничений было в Венгрии и Польше, хотя и там существовали административные барьеры, карательные налоговые законы и другие ограничения.

Экономическая логика и политическая ситуация привели Польшу к не очень продолжительному комплексному переходному периоду — так называемому “прыжку к рынку” через безотлагательную стабилизацию и либерализацию цен, международной торговли и финансов. Цель была определена — покончить с финансовым хаосом и ввести конкуренцию. Польская программа реформ была поддержана финансовой помощью Запада — в виде займа МВФ в 700 млн дол., займа Банка Международных расчетов (Швейцария) в 215 млн дол. и стабилизационного фонда в 1 млрд дол. от правительств ряда стран OECD.

В итоге первый, стабилизационный этап польских реформ в силу сжатых сроков был проведен оперативно и довольно безболезненно. Следующий этап программы — стадия структурных преобразований, продолжающийся по настоящий день, безусловно, является более длительным процессом, в котором в центре стоит преобразование промышленности, формирование фондового рынка, реформа финансово-банковской системы и образование рыночных структур.

Польша, отказавшись от последовательно-поэтапного реформирования экономики, сумела избежать некоторых болезненных последствий для общества. Был учтен прежний печальный опыт Венгрии, ранее потратившей 20 лет на путаницу с медленными частичными из-

менениями в экономическом регулировании страны, что привело к отрицательным последствиям.

Таким образом, краткий анализ рыночных реформ в Венгрии и Польше свидетельствует о том, что имевшийся в этих странах обширный неофициальный частный сектор позволил им сравнительно успешно пройти начальный этап трансформации экономики в рыночную. Для любой же страны СНГ подобная трансформация в силу указанных причин будет значительно более сложной и длительной. Опыт проведения рыночных реформ в Украине служит тому подтверждением. Весьма серьезную роль в консолидации польского общества в ходе рыночных преобразований сыграла Польская католическая церковь, ставшая сильным объединяющим фактором. Не менее важным стимулом в ускорении рыночных преобразований в Польше явилось то, что они проводились под девизом: “Реформы дорого обходятся нынешнему поколению поляков, но они принесут благосостояние будущим поколениям¹⁰”.

В 90-е годы ежегодный прирост ВВП Польши составлял более 5%, что являлось одним из самых высоких темпов роста среди стран-кандидатов в ЕС (см. рис. 7.12). Однако к 1999 г. усилившаяся инфляция и возросший дефицит платежного баланса заставили Национальный банк Польши поднять процентную ставку. Намечившееся к концу 2000 г. снижение темпов развития побудило к снижению уровня процентной ставки. В связи с тем, что к 2003 г. уровень инфляции не должен превышать 4%, Национальный банк Польши проявляет большую осторожность и осмотрительность в отношении дальнейшего ослабления монетаристской политики. В свою очередь, налоговая политика должна быть более жесткой, чтобы сдержать рост дефицита платежного баланса и подготовить экономику страны к требованиям, предъявляемым к экономике стран — кандидатов на вступление в ЕС. Кстати, за реформирование финансово-банковской системы страны в этом направлении в последние годы отвечает тот же Лешек Бальцерович, возглавляющий Национальный банк Польши. Несмотря на полученную со стороны OECD высокую оценку структурных реформ, проведенных в Польше в 90-е годы, ей в конце 90-х и в 2000—2002 гг. были предъявлены претензии в отношении вялого проведения реформ на рынке труда и возрастающего уровня безработицы (особую тревогу вызывает безработица среди молодежи, только вступающей после школы на трудовую стезю). И все же следует отметить

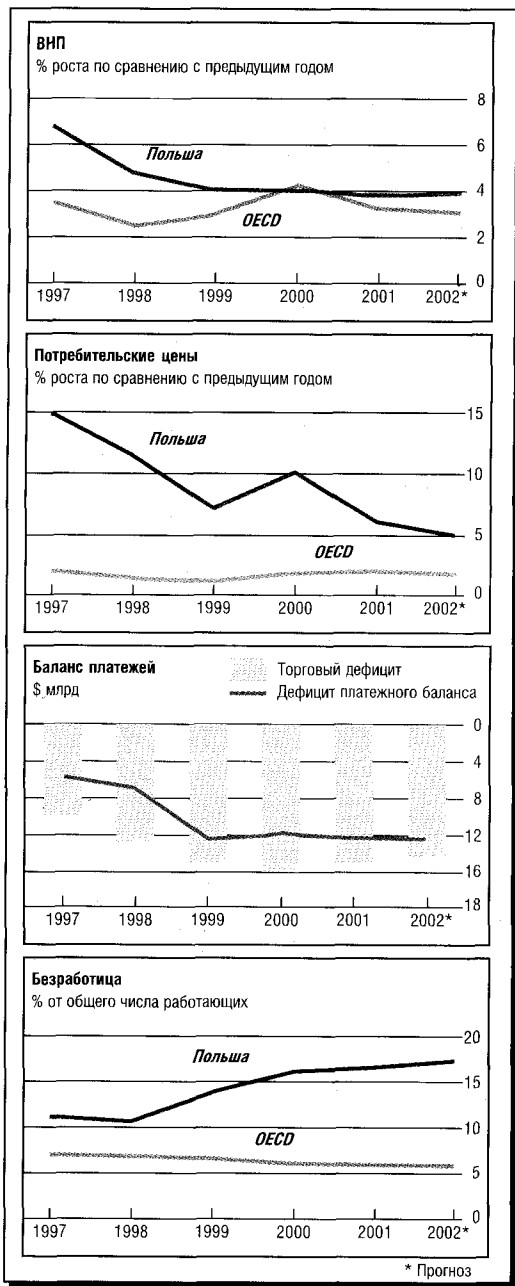


Рис. 7.12. Экономика Польши (1997—2002 г.)

Источник: OECD

успехи Польши на пути трансформации своей экономики. В значительной мере успех был достигнут благодаря деятельности МСП и начавшейся кластеризации. Сегодня в Польше насчитывается более 2,5 млн предприятий, 99,8% из которых — это МСП, являющиеся стержнем польской экономики, предоставляющие работу более 7 млн чел. (более 2/3 всех рабочих мест).

МСП обеспечивают примерно 50% польского ВВП, 50% — экспорта, а также 60% импорта страны. В 1998 г. экспорт польских МСП вырос на 12,3%, а импорт на 13,7%, в то время как эти показатели для всех польских предприятий составляли, соответственно, 9,6% и 11,2%.

Представленная карта 7.13 и таблицы 7.3, 7.4, 7.5 иллюстрируют роль МСП в дальнейшем развитии конкурентоспособности польской экономики.

Анализ развития деловой активности в Польше наиболее сложен из-за разнообразия явлений и институтов, влияющих на эту



Рис. 7.13. Распределение центров поддержки бизнеса по регионам Польши

активность. Организации, действующие в поддержку предпринимательства, работают на национальном, региональном и местном уровнях. В состав предоставляемых ими услуг входят тренинги, консультации, информационная деятельность. В последнее время происходит быстрое изменение профиля деятельности организаций предпринимателей, поскольку многие из них потеряли функции представительства и работают на коммерческой основе. Для многих польских МСП чрезвычайно важной является иностранная помощь, исходящая, в первую очередь, из ЕС. В Польше в настоящее время не существует института инкубаторов в общепринятом понимании. Функционирующие в стране центры поддержки бизнеса, промышленные зоны и специальные экономи-

ческие зоны не рассматриваются в качестве бизнес-инкубаторов, поскольку оказывают платные услуги как существующим и растущим, так и начинающим компаниям.

Институты поддержки МСП в Польше играют значительную роль в таких сферах деятельности, как:

- ◆ создание новых рабочих мест;
- ◆ расширение инвестиционных возможностей;
- ◆ диверсификация экономики;
- ◆ рост налоговых поступлений;
- ◆ повышение конкурентоспособности;
- ◆ поддержка местных и региональных программ развития.

В Польше центры поддержки деловой активности создаются преимущественно на уровне местных органов власти и самоуправления, торгово-промышленными палатами и органами регионального развития, а также различными фондами и ассоциациями поддержки местного развития. Подобные местные инициативы поддерживаются Польским правительством в лице Министерства экономики, Министерства труда и социальной политики, Польским фондом стимулирования и развития МСП и Польским агентством регионального развития.

Хотя эти структуры не финансируются правительством, они пользуются доверием и поддержкой со стороны законодательных и исполнительных органов власти и включены в реализацию программ, направленных на развитие рыночной экономики.

В круг задач деловых инновационных центров Польши входят: решение экономических и социальных проблем на региональном и местном уровнях через специализированную подготовку предпринимателей; подготовка и оценка новых предпринимательских проектов; оказание консультативной помощи и облегчение доступа к источникам финансирования и мобилизации капитала; передача технологий и помощь в бизнес-планировании.

Источниками финансирования сетевых структур МСП, кластеров и отдельных фирм в Польше на региональном уровне, кроме довольно скромных местных бюджетов, являются также иностранные инвестиции и кредиты, добровольные взносы и международная техническая и экономическая помощь. Программа финансовой поддержки предпринимательства в Польше представлена в таблице 7.3.

Таблица 7.3. Программа кредитования в Польше

Вид кредита	Ответственная организация	Длительность	Ставка процента	Срок выплаты	Гарантия	Собственный капитал	Макс. объем	Выдано займов	Общий объем кредитов	Примечание
		годы	%	годы/мес.	%	%			\$/ECU/Zl.	
Займы PAEF ¹	PAEF	маx 3	12	5 месяцев	N.A.	N.A.	0,5 млн \$	2600	62 млн \$	Позитивные оценки МСП
PHARE-программа кредитов для МСП	PHARE / Ко-операционный Фонд	1—7	LIBOR + 3—4%	2	N.A.	N.A.	0,25 млн ECU	43	3,14 млн ECU	Неудовлетворит. поток капитала и региональные ограничения
PHARE-программа ценных бумаг	PHARE / Ко-операционный Фонд	до 5	нет	нет			Маx 15% ЦБ или 0,2 млн ECU	0	2 млн ECU	Только для госуд. предприятий
Займы Мирового Банка для частного сектора	WB / Польский Банк Развития	маx 7	LIBOR/FIBOR + банк. маржа	маx 3	N.A.	50	2—4 млн \$	177 WB + EIB проекты	55 млн \$	Слишком забюрократчена процедура выдачи
EIB займы	EIB / Польский Банк Развития	4—14	EIB ставка + банк. маржа	маx 4%	N.A.	N.A.	10 млн \$	177 WB + EIB проекты	75 млн ECU	Для больших проектов. К МСП не относятся
Займы Мирового Банка на приватизацию и реструктуризацию	WB / Польский Банк Развития	маx 12	LIBOR/FIBOR + банк. маржа	1/3 срока длительности займа	N.A.	50%	10 млн \$	31 одобрен	125 млн \$	Для крупных приватизационных программ. К МСП не относятся
BISE, Банк для социальных и экономических инициатив	BISE				N.A.	N.A.	2 млрд zloty	N.A.	N.A.	Очень эффективен для МСП
PHARE-STRUDER гранты программы для МСП	PHARE / Польский Банк Развития	гранты			нет	20% от объемов инвестиций	маx 25 000 ECU	3500 МСП	150 млн ECU	Ориентация на регионы

¹ Polish-American Enterprise Fund.

К числу значительных следует отнести программу Phare-Struder, которая в 1998 г. предусматривала различные направления кредитования со специализированными бюджетами в млн экю. Они показаны в таблице 7.4.

Таблица 7.4. Финансовые инструменты PHARE в Польше (1998 г., млн экю)

1.	Поддержка региональных структур и операций	11,9
2.	Обучение и консалтинговые услуги	6,0
3.	Финансовые инструменты:	
	а) схема грантов	31,9
	б) региональные инвестиционные фонды	3,0
	в) гарантийные фонды	7,0
	г) техническая помощь для банков	0,6
4.	Поддержка малых инфраструктурных проектов	18,4
	Итого:	76,7 млн экю

В соответствии с планами на 2001 г., в программу Phare-Struder закладывались следующие объемы кредитования (см. табл. 7.5):

Таблица 7.5. Финансовые инструменты PHARE в Польше (2001 г., млн евро)

1.	Совершенствование деловой инфраструктуры	105,0
2.	Обучение персонала	15,0
3.	Консультационные услуги	6,0
4.	Поддержка МСП	24,0
	Итого:	150,0 млн €

На своем пути к главной цели — вступлению в ЕС — Польша в 2000—2001 гг. несколько сбавила темпы роста ВВП и объемы промышленного производства. Для преодоления этого спада в стране вырабатываются меры по де бюрократизации экономики, улучшению предпринимательского климата, проведению структурных реформ, усилению и углублению процесса кластеризации в регионах.

7.5. Рыночные преобразования и кластеры в Чешской Республике

В сравнении с Польшей и Венгрией переход Чехословакии, а с 1993 г. Чешской Республики, к рыночной экономике был достаточно упорядоченным процессом, основанным на интегрированном комплексе соответствующих законодательных актов. И тем не менее, этот процесс проходил заметно медленнее, чем в Польше и Венгрии, прежде всего из-за весьма болезненной реструктуризации государственных предприятий.

“Бархатная (Velvet) революция” в ноябре 1989 г. обусловила внезапные драматические сдвиги в экономической политике страны. В отличие от Польши, где имелся солидный и растущий частный сектор и сохранялась открытость по отношению к Западу в торговле и выполнении платежных обязательств, или от Венгрии, где даже государственные предприятия имели и десятилетиями сохраняли широкую автономию, в Чехословакии все еще сохранялась традиционная централизованно планируемая экономическая система, в которой в 1989 г. 98% имущества находилось в государственной собственности, а государственные предприятия производили более 95% ВВП. Частный сектор нужно было создавать фактически с нуля. Кроме того, более 60% чехословацкой внешней торговли было ориентировано на страны СЭВ, причем на Советский Союз приходилось около одной трети. В экономической структуре страны, больше чем в любой другой стране СЭВ, доминировала тяжелая промышленность, особенно металлургия и тяжелое машиностроение, что являлось преимуществом для рынков соцстран, но не для западных рынков.

Однако наряду с упомянутыми унаследованными перекосами, которые создавали для страны значительные затруднения на пути к рыночной экономике, существовали и другие условия, благоприятствующие переходу к рынку, а именно:

- ◆ сложившиеся за долгое время традиции в промышленности, сравнимые с немецкими, выражающиеся в добротной технической подготовке и высоком мастерстве рабочей силы;
- ◆ сравнительно хорошая физическая и техническая инфраструктура;
- ◆ отсутствие какого-либо серьезного макроэкономического дисбаланса;
- ◆ отсутствие осязаемого рабочего движения и неконфронтационные тенденции в обществе.

Все эти специфические особенности чешского общества позволили достаточно легко выработать, согласовать и осуществить начальные рыночные реформы.

Соотношение положительных и отрицательных унаследованных от прежней системы факторов оказалось значительно более благоприятным для Чешской Республики, чем для Словакии, на начальном этапе их пробуждения от произошедшего в декабре 1993 г. распада Чехословакии. Если Чешской Республике достались преимущества в виде долговременных промышленных традиций некоторых индустриально развитых районов Моравии и Богемии, близость к Германии, а также более

диверсифицированная экономика и значительный экспортный потенциал, то Словакия унаследовала непропорционально большую долю заводов, ориентированных на советский рынок, который к этому моменту практически рухнул.

Чешская экономическая политика реформ, базировавшаяся на либеральных (в европейском смысле) принципах, оказалась на удивление достаточно последовательной и согласованной, в чем была немалая заслуга правительства Вацлава Клауса. Основной его целью было освободить экономику в максимально возможной степени от влияния правительства на микроуровне, что и было достигнуто за довольно короткий период времени. За 1990—1991 гг. были разработаны и приняты законы, обеспечившие дальнейший ход реструктуризации экономики страны, развитие частного сектора. Ход реформ был нарушен из-за разразившегося скандала по поводу коррупции в правительстве В. Клауса и последовавшего его падения. Правительство Милоша Земана, получив полномочия в июле 1996 г., сумело вывести страну из рецессии.

Структурные реформы были продолжены в период после рецессии (1996—1998 гг.), что позволило Чехии добиться весьма существенного подъема на протяжении 2000 и 2001 гг., что видно из рисунка 7.14 и представленных таблиц.

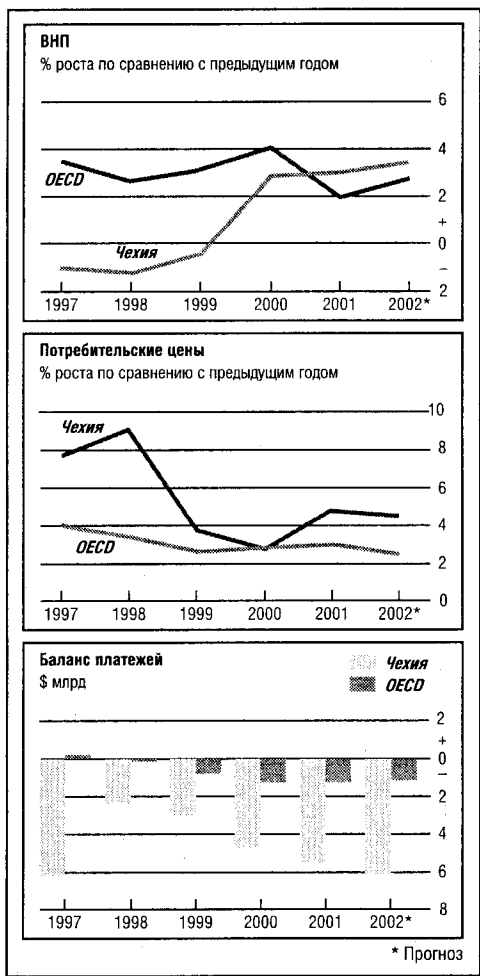


Рис. 7.14. Экономика Чехии (1997—2002 гг.)

Источник: OECD

В период правления социал-демократического правительства М. Земана основной его целью стало привлечение ПИИ. Этот компонент был положен в основу запоздалой реструктуризации промышленных компаний, создания рабочих мест и повышения экспортных возможностей страны. Правительство возобновило приватизацию, внедрило в практику пакет конкурентных инициатив, предоставило субсидии муниципалитетам для создания промышленных парков и кластеров.

МСП в чешской экономике сегодня играют такую же роль, как и МСП в рыночных экономиках развитых стран. Стабилизация чешской экономики происходит, в первую очередь, благодаря МСП¹¹. С 1990 г. было осуществлено три программы помощи ЕС развитию чешских МСП¹². Третья программа (1997—2000 гг.) развивалась по таким субпрограммам:

- ◆ Информационные центры (EICC, Euro Info Correspondence Centres);
- ◆ Европартенариат (Europartenariat);
- ◆ Предприятие (Enterprise);
- ◆ Розничная торговля и ремесла (Distributive Trade & Crafts);
- ◆ Малые предприятия (Small Enterprises).

Кроме того, несколько программ были ориентированы на развитие R&D через малые и средние предприятия. Некоторые характеристики помощи, предоставленной МСП, даны в таблицах 7.6 и 7.7.

Таблица 7.6. Услуги, предоставленные МСП в Чехии через PHARE-программу (1997 г.)

Вид предоставленных услуг	Количество транзакции	
	РДИЦ	ДИЦ
Ознакомительные консультации	6062	827
Услуги профессионального консультанта	2568	49
Создание новой фирмы	275	49
Подготовка предпринимателей	5123	718
Количество кредитов (около 800 млн чешских крон)	204	19
Консульт. услуги для регион. властей по формированию МСП	90	10

Источник: Czech and Moravian Guarantee and Development Bank, Prague, 1998. Региональные Деловые Информационные Центры РДИЦ (RBIC — Regional Business and Information Centres).

Деловые Инновационные Центры ДИЦ (BIC — Business Innovation Centres)

Таблица 7.7. Предоставление гарантий и финансирование сектора МСП (1992—1998 гг.)

Вид гарантий \ Годы	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Количество гарантий	485	547	282	176	190	331	276
Объем гарантий (в млн чешских крон)	1523,0	1917,1	1682,7	917,5	1254,8	2009,5	1571,5
Объем займов, обеспеченных гарантиями (в млн чешских крон)	3062,6	2784,1	2251,4	2026,0	2571,3	3334,6	2991,0
Доля займов, обеспеченных гарантиями (%)	49,7	68,9	74,7	45,3	48,8	62,8	52,5

Источник: Czech and Moravian Guarantee and Development Bank, Prague, 1998

Достижения в кластеризации промышленности Чехии пока выглядят несколько скромнее, чем у ее соседей — Польши и Венгрии. Пожалуй, наиболее ярким примером формирования динамичной сетевой структуры может служить Skoda Auto, контрольный пакет акций которой был куплен немецким Volkswagen в 1990 г. Если бы этому примеру последовали другие инжиниринговые гиганты Чехии, ситуация с реструктуризацией промышленности страны была бы более оптимистичной.

С внешней стороны Чехия не производит впечатления страны, имеющей серьезные экономические проблемы. Впечатляющие международные промышленные экспозиции в Брно, очень презентабельно выглядящие города, высокий, по сравнению с другими странами Центральной и Восточной Европы, жизненный уровень. Однако за этим красивым фасадом, тем не менее, скрыты довольно серьезные экономические проблемы, которые в наибольшей степени затронули крупные промышленные комплексы. Эти гиганты в результате бумажной ваучерной приватизации (как тут не вспомнить и Украину!) так и не получили подлинного стратегического инвестора. Многие контрольные пакеты чешских предприятий в результате оказались в руках либо банков, либо менеджеров инвестиционных фондов, что в корне отличает послеприватизационную обстановку в Чехии от польской и венгерской. Ввиду зыбкости и нечеткости правил, определяющих взаимоотношения между новыми владельцами и управленческим аппаратом предприятий, возможности для мошенничества были неоднократно использованы недобросовестными финансистами, как иностранными, так и отечественными¹³. Ранее приведенный пример успешного привлечения

иностранный инвестор на Skoda Auto, к сожалению, не был своевременно использован другими предприятиями этого всемирно известного чешского промышленного комплекса. В 1990 г. Siemens, немецкий инжиниринговый гигант, предложил значительные инвестиции Skoda Plzen, гордости чешского машиностроения. Siemens был заинтересован в производстве узлов, компонентов и деталей для энергетического машиностроения в Чехии. Окончательную сборку и реализацию продукции под маркой Siemens предполагалось осуществлять на немецкой территории на расстоянии немногим более сотни километров от чешского предприятия. Предложение было отклонено из-за нежелания отдать часть прибыли, которую, как предполагалось, получит конечный реализатор продукции.

К сожалению, в настоящее время это уникальное предприятие, не перестроившись своевременно в соответствии с требованиями конкурентных западных рынков, испытывает значительные финансовые трудности из-за отсутствия заказов. Не сумело привлечь иностранных инвесторов и другое предприятие концерна — Skoda Truck (LIAZ). В результате остановилось производство на ряде технологических линий. Как утверждают чешские аналитики, многие иностранные инвесторы, ранее потенциально заинтересованные в инвестициях в чешские предприятия, вынуждены были вложить свои средства в польские и венгерские компании. Предприятиям из соседних стран удалось предложить более выгодные финансовые условия и создать более благоприятный конкурентный климат. Это удалось благодаря успешному функционированию кластеров в различных регионах, территориях, городах.

Учитывая упущения и недостатки ваучерной приватизации и замедление реформ, в середине 90-х чешское правительство предпринимает серьезные усилия для завершения структурных трансформаций и для развития новых производственных систем, свойственных эпохе глобализации¹⁴.

7.6. Словения — лидер трансформации в “Новой Европе”

С наступлением нового тысячелетия Европейский Союз, пока включающий в себя 15 стран-членов, все более вырисовывается как будущий союз 25 государств. Как утверждалось в решениях саммита в Копенгагене (июнь 1993 г.), условиями для вступления в ЕС новых членов являют-

ся: стабильная демократия, верховенство закона, рыночная экономика и приемлемые права для представителей национальных меньшинств¹⁵.

Бремя адаптации к условиям вступления в ЕС полностью возложено на самих потенциальных стран-кандидатов. Можно считать иронией судьбы то, что страны — формальные члены ЕС, утвердившие критерии для стран-кандидатов, сами еще на пути к определенной Маастрихтским договором (1991 г.) рыночной системе. Анализ показывает, что требования к кандидатам в ЕС выглядят строже, чем те, которые предъявляются к формальным членам¹⁶. В целом, Европа будущего выглядит для стран-кандидатов как движущаяся цель. Все это делает процесс трансформации очень шатким, зависящим от непредвиденных обстоятельств, весьма болезненным. Риск поражения довольно велик, о чем красноречиво говорят проблемы унификации Германии и интеграции ее западных и восточных земель. Для тех, кто не сумеет адаптироваться к требованиям конвергенции, уготовлена судьба попасть в разряд проблемных государств и стать частью “не-Европы”. В итоге предполагается, что за внешними границами Европейского Союза будут находиться государства, формирующие так называемый “круг нестабильности”¹⁷.

В процессе экономической гомогенизации, ассоциирующейся с параллельно протекающими глобализацией и регионализацией, в Европе ожидается последовательное расширение ЕС, причем в этой трансформации в числе лидеров постоянно выступает Словения. Будучи расположенной в Юго-Восточной Европе, на Балканах, то есть в зоне, наиболее предрасположенной к региональным конфликтам, Словения оказалась у истоков дезинтеграции Югославской федерации, выиграв первую и самую короткую (10 дней) из балканских войн 90-х годов и четко определив направление своего развития в сторону западных ценностей. Геополитически Словения оказалась в более безопасной позиции, чем остальные пять членов СФРЮ, находясь в непосредственной близости от Австрии и Италии, и будучи более этнически однородной по сравнению с другими республиками.

Используя возникшие возможности, Словения сумела добиться в начале XXI ст. исключительных результатов. Несмотря на глобальный экономический спад, показатели, характеризующие экономику Словении, неизменно были положительными.

Рост ВВП в 2001 г. составил 3,6%, ВВП в расчете на душу населения по своей покупательной способности составлял 72% от средневзвешенного показателя по ЕС, что представляет собой лучший показатель

среди всех десяти кандидатов на вступление в Союз (соответствующий показатель у второго после Словении государства Новой Европы — Чешской Республики составляет лишь 58%).

В значительной мере это было достигнуто благодаря ряду конструктивных шагов, предпринятых в Словении. Одним из них было принятие в 1996 г. “Стратегии повышения конкурентоспособности промышленности Словении”¹⁸, которая в 1998 и 2000 гг. была откорректирована с целью улучшения общего делового климата и повышения конкурентных возможностей экономики страны.

В начале XXI ст. в Словении были применены инновационные методы сравнительного анализа производительности различных промышленных секторов. Это позволило сравнить их конкурентоспособность с соответствующими отраслями ЕС и на этой основе идентифицировать сильные стороны конкретных словенских отраслей.

Другим результатом этих исследований стало активное внедрение в практику развития экономики страны специфического делового феномена, известного под термином — “кластеризация” или формирование групп фирм. Все больше и больше местных компаний предпочитают отойти от практики индивидуального выхода на рынки к развитию и совершенствованию взаимодополняющих значимых групповых деловых связей. К тому же подобная практика кластеризации является выражением здорового желания гармонизировать развитие своей экономики с общеевропейской на пороге надвигающегося вступления Словении в ЕС.

С целью повышения конкурентоспособности промышленности Словении и преодоления существующего разрыва в уровне производительности труда с передовыми державами в стране была создана национальная программа развития кластеров на 1999—2003 гг., состоящая из трех этапов:

1. Идентификация потенциальных кластеров (ноябрь 1999 г.— март 2000 г.).
2. Развитие кластерной политики (июнь 2000 г.— май 2001 г.).
3. Реализация программы (май 2001 г.— декабрь 2003 г.).

В ходе 1-го этапа была проведена работа с 55 тыс. компаний из 46 отраслей промышленности, рассредоточенных в 12 регионах страны. В целом программа получила поддержку как центральной власти, так и регионов (рис. 7.15).

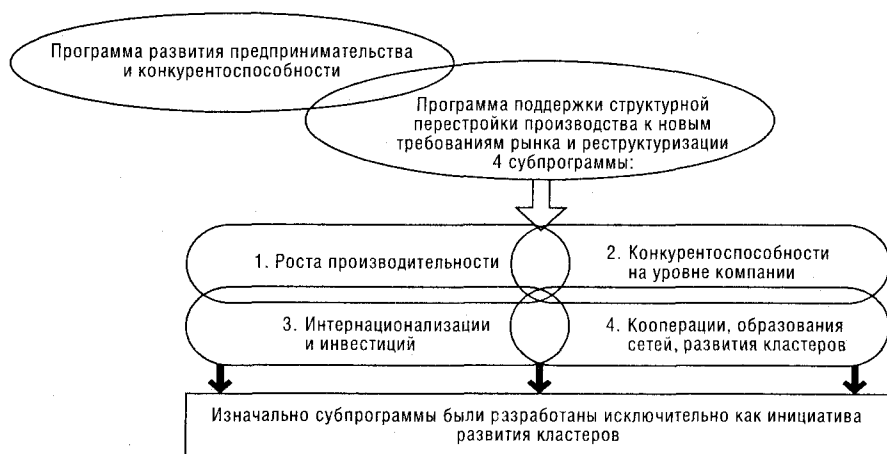


Рис. 7.15. Две взаимосвязанных программы промышленного развития Словении (1999—2003 гг.)

Источник: Slovenian Business Report, 2001

Углубленный анализ реализуемой программы показал:

- ◆ Сотрудничество предприятий и сетевые связи пока еще очень слабы. Лишь 21 сетевая система была основана на данном этапе на базе установленных критериев (подбирается 6 партнеров, из которых 3 — в производственной, и 3 — в снабженческой цепи).
- ◆ Слабая инфраструктура и отсутствие опыта развития кластеров.
- ◆ Сформировано 10 перспективных кластеров в таких областях, как транспорт, строительство, электронная оптика, производство запчастей, мебель, текстиль, туризм, фармацевтика, бытовое оборудование.

Цель национальной программы формирования кластеров — создать модель открытой общественной системы.

Для достижения этой цели правительство стремится активно поддержать инициативу формирования сетевых систем. В настоящее время уже на стадии реализации находятся 130 проектов создания сетей.

Большое внимание в программе уделяется продвижению инвестиций и созданию необходимой инфраструктуры, подготовке менеджеров. В 2000 г. был осуществлен первый выпуск 60 тренеров-консультантов и менеджеров.

В 2001 г. в Словении стартовали новые пилотные кластерные программы развития¹⁹.

С первых шагов трансформации своей экономики Словения, тесно сотрудничая с организациями системы ООН, выбрала технологические парки (ТП), как одну из основных форм поддержки и поощрения развития деловой активности на базе передовых технологий. Наиболее показательным может служить технологический парк в столице страны Любляне, который оказывает поддержку предприятиям путем создания для них благоприятных условий и предоставления помощи в разработке новых технологий, видов товаров и услуг, а также в облегчении их доступа на рынки. Сама методика работы ТП обеспечивает снижение рисков, повышение эффективности, субсидирование операций и оптимальное использование капиталовложений. В число других задач ТП входят:

- ◆ создание стимулов и условий для развития предприятий на основе собственных ноу-хау;
- ◆ поощрение самотрудоустройства;
- ◆ создание позитивного имиджа предпринимателя;
- ◆ предоставление предпринимателям всесторонней информации;
- ◆ создание новых рабочих мест в регионе;
- ◆ эффективное вовлечение регионального потенциала в предпринимательскую деятельность;
- ◆ создание для региональных высокотехнологичных предприятий возможностей выхода на мировые рынки через иностранных партнеров и международные кооперационные сети.

Значительную роль в ускорении трансформации экономики Словении сыграли также специальные предпринимательские зоны, способствовавшие повышению конкурентоспособности участвующих в них компаний. Результаты их деятельности зависят как от условий, предлагаемых самой зоной, так и от усилий стратегических партнеров, участвующих в развитии этих зон. Из факторов и условий, предоставляемых зонами, наиболее значимы такие:

- ◆ низкий уровень необходимых первоначальных инвестиций;
- ◆ более короткий стартовый период для инвестирования;
- ◆ атмосфера партнерства и сотрудничества (развитие вместе с деловым окружением региона);
- ◆ более низкие операционные расходы (экономия за счет эффекта масштаба);
- ◆ отлаженное материально-техническое обеспечение (оптимально сформированная логистика);

- ◆ открытые пути передачи технологий (от стратегических партнеров или СП);
- ◆ получение определенных льгот, снижающих операционные расходы;
- ◆ выгоды, получаемые в результате хороших взаимоотношений с окружающим деловым миром (от совместного решения экологических проблем до общих PR-акций);
- ◆ положительное воздействие на рост благосостояния региона.

Нельзя не отметить, что в Словении были предприняты поистине крупномасштабные усилия по внедрению в практику активной упреждающей промышленной политики, направленной на повышение конкурентоспособности, создание инновационной деловой окружающей среды, формирование высокого образовательного уровня и социального единства через развитие инициатив кластеризации. В идентификации отношений между предприятиями, институтами, университетами и правительством приняло участие большое число аналитиков и исследователей. Главной задачей этих исследований было выявление горизонтальных и вертикальных связей между предприятиями, определение наиболее эффективных поставщиков услуг, идентификация конкурентов, а также дополняющих видов деятельности. Кроме исследования функционирования более 1700 предприятий и организаций и подготовки на этой базе соответствующего обзора, были проведены интервью с ведущими предпринимателями и экспертами, а также осуществлен анализ патентного потенциала различных отраслей, большинства исследовательских проектов и программ, уровень профессионального мастерства работающих. В качестве ведущей кластерной методики был выбран графический анализ. Все эти работы поддерживались как профессионально, так и финансово Министерством экономических дел и Институтом менеджмента и консалтинга (ИТЕО). Для ускорения процесса развития кластерных структур Министерство экономических дел объявило тендер среди групп компаний и организаций, пожелавших участвовать в формировании кластеров. Из шести групп компаний, принявших участие в тендере, были отобраны три наиболее перспективные для кластеризации группы:

- ◆ кластер поставщиков для автоиндустрии, ACS (Automotive Cluster of Slovenia);
- ◆ кластер транспортировки и логистики (STLГ, Slovenian Transportation & Logistics);
- ◆ кластер производителей инструментов²⁰ (см. рис. 7.16).



Рис. 7.16. Основы кластерной стратегии Словении (2000—2003 гг.)

Источник: Slovenian Business Report, Spring 2002

Внимательное изучение разнообразного опыта кластеризации экономики Словении позволяет сделать следующие заключения:

1. Для формирования кластеров необходима разработка национальной стратегии развития кластеров (с возложением ответственности на блок экономических министерств).
2. Необходима интеграция программы развития кластеров в единую генеральную программу экономического развития страны. В настоящее время пять министерств Словении (в том числе экономических дел, труда, образования, промышленности, экологии) вовлечены в эти процессы с целью обеспечения устойчивого развития страны.

7.7. Румыния ускоряет ход реформ

Одиннадцать лет переходного периода к рыночной экономике прошли в Румынии с противоречивыми результатами. Этот этап развития экономики оказался намного более сложным, чем изначально предполагалось. Торможение реформ произошло по следующим причинам:

- ◆ отсутствие последовательности в макроэкономической политике;
- ◆ нерациональное использование ресурсов;

- ◆ нежелание реструктуризировать крупные государственные предприятия (как правило, “белые слоны”, т. е. собственность, требующая разорительных расходов на ее содержание, но не приносящая пользы);
- ◆ самосохраняющаяся и самоподдерживающаяся администрация (“Regia Autonoma”).

Если к этому еще добавить нестабильную законодательную систему, то будут понятны истоки роста инфляции, длительной безработицы и чрезмерного расширения теневой экономики.

Быстрая либерализация цен в 1990—1992 гг. привела к высокой инфляции, достигшей пика в 1993 г. Медленное восстановление производства с 1993 г. оказалось неустойчивым, это привело к росту дефицита платежного баланса, увеличению государственного долга, повышению инфляции, что в конечном счете вызвало увеличение зависимости страны от заимствований из Международного Валютного Фонда.

Реформирование предприятий государственной собственности Румынии проходило намного медленнее, чем в большинстве других стран С.Е.И. Приватизация в Румынии началась в 1991 г., когда были созданы Фонды государственной и частной собственности. С самого начала было запланировано распределить около 30% промышленного имущества страны среди его населения, а оставшуюся его часть намечалось приватизировать через Государственный Фонд имущества. В ходе проведения приватизации законодательство в этой области подвергалось постоянным изменениям. В 1995 г. законы по приватизации были приняты и, соответственно, 12 млн румын стали владельцами акций в более чем 2000 предприятий. Это позволило приступить к формированию фондового рынка. Первым обнадеживающим по своим итогам стал 1997 г., когда ВВП упал лишь на 6,6%, а уровень инфляции составил 154%. На протяжении 1997—1999 гг. Румыния сделала значительный шаг вперед в ряде направлений развития: была завершена либерализация цен и предприняты меры по укреплению банковского сектора страны; темпы приватизации были увеличены; улучшился предпринимательский климат благодаря совершенствованию экономического законодательства. В 2001 г. Румыния добилась самых лучших показателей своего экономического развития (небольшой подъем был еще в середине 90-х годов). Это видно из таблицы 7.8.

Таблица 7.8. Показатели экономического развития Румынии (1998—2003 гг.)

Изменения показателя по сравнению с предыдущим годом в %	1998	1999	2000	2001	2002	2003
					прогноз	
Валовой национальный продукт	-5,4	-3,2	1,6	4,8	2,5	4,0
Промышленное производство	-17,3	-8,7	8,7	8,0	4,0	7,0
Индекс потребительских цен	59,1	45,8	46,2	34,8	26,0	18,0
Уровень безработицы	9,2	11,3	10,9	9,0	9,2	9,3
Баланс бюджета (в % от ВВП)	-2,8	-2,6	-3,6	-3,6	-3	-3,3
Экспорт (в млн €)	7422	7972	11 265	13 000	12 400	13 500
Импорт (в млн €)	9768	8991	13 095	16 200	15 900	17 300
Прямые иностранные инвестиции (в млн €)	1877	965	1106	1450	1400	1500
Общий внешний долг (в % от ВВП)	25,6	28,9	29,8	31,3	33,7	33,5

Источник: WIIW, CBR, CNS Romania, Bank Austria Creditanstalt

И тем не менее, экономическое положение в стране оставалось достаточно сложным и хрупким. За 10 лет (1989—1999 гг.) в Румынии у власти сменилось 7 разных составов Правительства. Каждая смена Кабинета вела не только к изменениям на его уровне, но приводила к перетасовке и обновлению всего руководящего звена в министерствах и государственных агентствах. Все это вело к значительным задержкам и даже разрушению отдельных Национальных программ. В мае 1999 г. были приняты новые законы, ориентированные на ускорение экономических реформ. Эти законы были направлены на повышение гибкости и маневренности процесса приватизации через децентрализацию его управления. В стране появилась группа так называемых “Ответственных Государственных Институтов”, призванных разрабатывать стратегию приватизации, обеспечивать переговорный процесс, но не получивших полномочий на подписание окончательных документов о продаже. Законы 1999 г. не только отразили намерение Румынии ускорить приватизацию, но также закрепили намерения страны идти по пути преобразований ради вступления в Европейский Союз.

Практически до самого недавнего времени развитие сектора МСП в Румынии не входило в приоритеты какого-либо из прежних правительств, поскольку они по традиции фокусировали свое внимание на проблемах “белых слонов” — крупных убыточных государственных предприятий. Новое правительство, избранное в 2000 г., предложило

сосредоточить свои усилия на развитии сектора МСП²¹. Тогда впервые не только в Румынии, но даже и в Европе было учреждено Министерство малых и средних предприятий.

Румыния, южный сосед Украины, как и многие страны с переходной экономикой, столкнулась с серьезными проблемами развития предпринимательства в стране. Активные шаги в этой области стали предприниматься лишь в последние годы. Вовлечь правительство в решение бесчисленного множества проблем, стоящих перед индивидуальными предпринимателями и их объединениями оказалось непростой задачей. Для ее решения потребовалось много подготовленных экспертов, обладающих соответствующими способностями, компетенцией, культурой. Для ускорения этого процесса в июле 2000 г. было организовано Национальное Агентство по региональному развитию (НАРР), задачей которого стало развитие разнообразных местных деловых инициатив. НАРР Румынии получило возможность предоставлять гранты в размере до € 62,5 тыс. с целью поддержки деятельности МСП. До 01.01.2001 г. за грантами обратилось более 1800 предпринимателей, однако следует отметить, что Комитетом по оценке предложений 45% запросов было отклонено из-за недостаточности обоснований. Такие меры Правительство Румынии стало предпринимать в связи с продолжающимся ухудшением производственных показателей экономики страны. Несмотря на некоторый рост экспорта в первой половине 2000 г., все же значительная его часть была достигнута за счет экспорта сырья и полуфабрикатов. Процессы приватизации и реструктуризации в Румынии постоянно отстают от намеченного графика, и в них пока отсутствует прозрачность. На пути прямых иностранных инвестиций в Румынию стоят серьезные препятствия в виде бюрократических барьеров, постоянных изменений законодательной базы, рыночной непредсказуемости.

Надо отдать должное новому агентству НАРР, которое активно включилось в работу по преодолению этих трудностей. В конце 2000 г. уже действовало более 100 активных ВАС (Business Activity Centers), которые рассредоточены по всей стране и предоставляют широкий спектр услуг. ВАС обеспечивают подготовку бизнес-планов, обучение предпринимателей, предоставляют гранты и займы для МСП. В 1998 г. в Румынии были сформированы 8 регионов развития, которые возглавляются местными администрациями, с Советами по региональному развитию во главе. Размещение этих районов показано на карте 7.17.



Рис. 7.17. Регионы развития Румынии

В свою очередь, в соответствии с поставленными задачами в Румынии был сформирован и утвержден Национальный план регионального развития, в который включены следующие компоненты:

- ◆ уточнение прав собственности;
- ◆ введение поправок для обеспечения последовательности экономического законодательства;
- ◆ создание необходимых институтов, обеспечение финансовой дисциплины;
- ◆ стабильная налоговая система и устранение бюрократических препятствий;
- ◆ контроль дефицита бюджета;
- ◆ укрепление операционных и повышение эффективности бюджетных расходов;
- ◆ борьба с инфляцией;
- ◆ поддержка продукции с торговой маркой “made in Romania” для достижения успеха на мировых рынках;
- ◆ повышение конкурентоспособности в различных отраслях промышленности;

- ◆ сельскохозяйственное развитие;
- ◆ развитие инфраструктуры и защита окружающей среды;
- ◆ более эффективное использование туристического потенциала;
- ◆ консолидация сектора МСП;
- ◆ максимальное использование трудовых ресурсов;
- ◆ территориальное планирование и региональное развитие.

Таким образом, Национальный план регионального развития Румынии включил в себя главные стратегические приоритеты страны: законодательную и институциональную гармонизацию с регуляторными нормами ЕС; практический инструментарий для структурного регулирования, повышения региональной и национальной конкурентоспособности и многие другие существенные для регионов направления.

Все 8 регионов Румынии разработали свои специфические стратегии развития в соответствии с их природным, экономическим и трудовым потенциалом, а также в зависимости от традиций иностранного инвестирования.

Важнейшая задача Национальной и региональных программ состояла в том, чтобы поднять экономику менее развитых регионов до уровня наиболее развитых западных регионов Румынии. Ответственным за контроль и мониторинг Национального плана регионального развития является Министерство развития и прогнозирования Румынии²².

Национальный Совет по частным МСП Румынии (CNIPMMR) был создан в 1992 г. как неполитическая, негосударственная, неприбыльная многопрофильная национальная организация, объединившая более чем 60 тысяч компаний-членов. Совет имеет 73 городских отделения, 41 окружную и 8 региональных структур. Основная цель CNIPMMR: постоянное лоббирование интересов МСП, организация трехстороннего общественного диалога и оказание услуг. Подписав с правительством, национальными ассоциациями предпринимателей и конфедерациями профсоюзов трехстороннее Общественное Соглашение на 2001 г., CNIPMMR обеспечивает на глобальном, национальном и региональном уровнях контроль и мониторинг ежегодного Правительственного плана действий. CNIPMMR также предоставляет специализированные услуги и помощь своим членам в области информации, обучении в финансовой и деловой сфере, менеджменте, ИТ, подготовке проектов, финансируемых международными организациями, юридической области и подборе персонала. Особые партнерские отношения CNIPMMR установил с Министерством МСП, Министер-

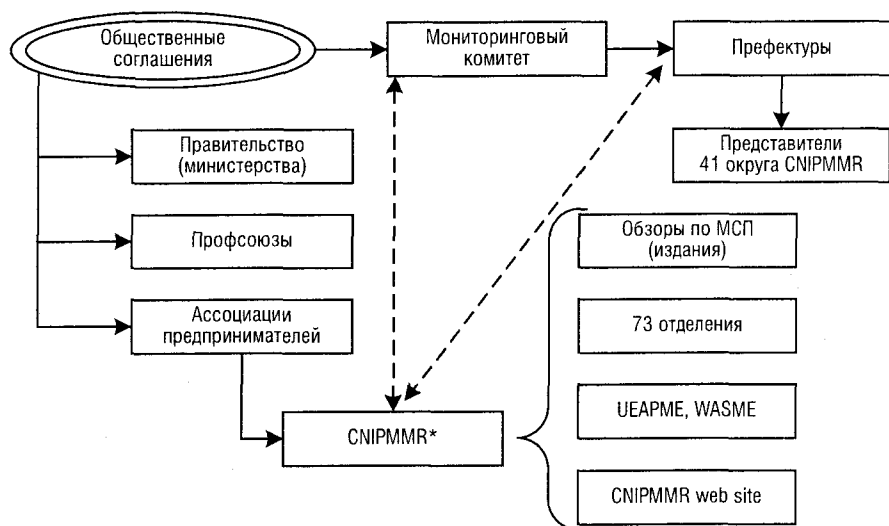
ством развития и прогнозирования, Министерством иностранных дел и другими ведомствами в использовании законодательных инструментов с целью поддержки интересов МСП. CNIPMMR участвует также в создании сетевых структур и кластеров в интересах регионального развития. Таким образом, для реализации Национального плана регионального развития Румынии создана система институтов, которая объединяет основные движущие силы общества. Эта система схематически представлена на рисунке 7.18.

Финансовая помощь МСП в Румынии оказывается в соответствии с определенными критериями, представленными в таблице 7.9.

С целью ускорения развития румынская сторона совместно с соседними странами, Венгрией и Болгарией, обеспечивают проведение совместных приграничных кооперационных инициатив. Этот вид сотрудничества получил финансовую поддержку ЕС. Возникают также аналогичные виды кооперации румынских и украинских приграничных районов в бассейне реки Тисса.

Таблица 7.9. Финансовая поддержка МСП Румынии

Финансовые институты	Микро-предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
EBRD (МСП стратегия)	<10 штат	<50 штат	<250 штат
EU I (по рекомендации Комиссии 3.04.1996. применяемой ко всем новым EU-программам)	<10 штат	1. <50 штат 2. <7 млн € оборот или <5 млн € общий капитал 3. <25% акций контролируются другой компанией	1. <250 штат 2. <40 млн € оборот или <27 млн € общий капитал 3. <25% акций контролируются крупной компанией
EU II (Директива 4-го Совета по годичным счетам компаний определенного типа 76/660 EEC, измененным 94/8EC)	—	2 из следующих 3-х критериев: 1. <50 штат 2. <5 млн € оборот или 3. <2,5 млн € общ. капитал	
USAID	N.A.	<0,25 млн \$ общего капитала без земли и строений <0,15 млн \$ максим. объем кредита	
Мировой Банк WB	Семейные предприятия	Оперирует лишь в формальном секторе	
	Работает в неформальном секторе	Зависит от конкретной страны (<50—100 штат)	Зависит от конкретной страны (<100—250 штат)
IFC (Международная финансовая корпорация)	Лишь частично зарегистрирован и лицензирован. Нет серьезного финансового покрытия. Не имелось отношений с финансовыми институтами		Формально зарегистрирован и лицензирован Развитый банковский счет
	Штат, оборот и уровень капитала должны особо определяться для каждой страны и региона соответственно		



* CNIPMMR — Национальный Совет МСП в Румынии
 WASME — Всемирная Ассоциация МСП
 UEAPME — Европейский Союз кустарных, малых и средних предприятий

Рис. 7.18. Национальная система регионального развития Румынии (2000 г.)

Кластеризация экономики в Румынии в связи с отмеченными выше трудностями находится лишь в начальной стадии. В качестве примера развития сетевых структур в стране можно отметить осуществляющийся с 1999 г. проект “An Alliance for entrepreneurial development in rural zones”, реализуемый в Alba Julia, в горной Трансильвании, совместно с уже функционирующим итальянским кластером в Калабрии. Итальянские партнеры из аналогичной аграрной зоны, благодаря финансированию ЕС и под методическим руководством ОЭСР, передают свой опыт и ноу-хау румынскому зарождающемуся кластеру в области агротуризма и агроиндустрии. Эти два региона, страдающие от исключительно высокой безработицы и прежде всего женской (более 35% работоспособных женщин не трудоустроено), предпринимают серьезные усилия по созданию дополнительных рабочих мест, в первую очередь, для обеспечения занятости женщин. Итальянский кластер ARTES (Applied Research into Training and Education Systems) совместно с румынскими партнерами, включающими в себя местную администрацию и деловые круги Alba Julia, осуществили проект с целью заинтересовать женщин региона в использовании экономических возможностей для создания и развития своего собственного предприятия. ARTES, создавая сеть начина-

ющих предпринимательниц Alba Julia, помогает им получить необходимые знания, развить предпринимательские навыки и стать конкурентоспособными в рыночных условиях.

В основу проекта закладывается опыт предпринимательниц Калабрии, в 90-е годы создавших программу “Три Дороги” — маршруты агротуризма, преследовавшие цель пробуждать у туристов интерес к местной культуре, историческим объектам, традициям и стилю жизни региона. В итальянской модели различные формы предпринимательства группировались вдоль каждой “дороги” в пределах специализированных округов, предлагающих потребителю высококачественные агро- и туристические продукты и услуги. Каждое возникавшее предприятие было активным и в своем специфическом секторе, но все они дополняли друг друга, в итоге предлагая потребителю комплексный туристический продукт.

На основе этой модели, традиционные предприятия, производящие сувенирную продукцию и продукты питания, а также гостиничные комплексы, были вовлечены в совместную работу на более современном уровне деловой активности — с использованием маркетинга, средств телекоммуникаций, услуг интернета, что при общих усилиях привело к значительной активизации туризма и местной производственной базы. Организация такого рода специализированных округов открыла двери к маркетингу туристических продуктов на глобальном уровне. Возникшая в октябре 1999 г. “Alliance Model” в регионе Alba-Julia позволила румынским предпринимательницам за короткий срок сформировать свои сельские туристические округа. Приведенный пример итало-румынского сотрудничества на уровне регионов демонстрирует перспективность и эффективность обмена опытом и передачи знаний в вопросах развития деловой активности и преодоления кризиса даже в наиболее депрессивных районах (в 2001 г. этим опытом воспользовалось украинское Подолье, г. Грицив).

7.8. Хорватия: с кластерами в Европейский Союз

Хорватия — страна, которая была хорошо известна украинским правительственным и деловым кругам в 80-е годы, когда в рамках развития советско-югославских экономических связей особенно активно поддерживались разнообразные контакты между двумя республиками. Независимость к обеим странам пришла в 1991 г., однако, разными пу-

тиями. Хорватия обрела свою независимость, как говорили в Германии Бисмарка, “кровью и железом” после четырехлетней войны 1991—1995 гг. Наиболее тяжелым для страны был период 1991—1992 гг., когда против хорошо вооруженной регулярной армии на хорватской стороне выступала лишь легко вооруженная милиция и военизированное ополчение. И даже после окончания войны, вплоть до смерти президента Франьо Туджмана 10 декабря 1999 г., страна оставалась до определенной степени в изоляции. Лишь с приходом к власти демократических сил после выборов в январе 2000 г. Хорватия получила мощный импульс для своего развития, меняясь на глазах, причем значительно быстрее, чем это происходило в любой европейской стране.

В планах правительства Хорватии уже обозначены сроки начала переговоров с ЕС в 2003 г. с целью присоединения к Союзу в 2007 г. Возможно, эти сроки сегодня выглядят недостаточно реалистичными, но многое в этом направлении активно предпринимается. Законодательство страны ускоренно изменяется с целью его гармонизации с европейским. К числу международных успехов Хорватии следует отнести оформление ею соглашений о сотрудничестве с МВФ, ЕС, НАТО и, наконец, ее вступление в ВТО. Имея высокопрофессиональную рабочую силу, разнообразный и привлекательный ландшафт Средиземноморья, а также благоприятное отношение мирового сообщества, Хорватия получила большие возможности для преодоления стоящих перед ней трудностей.

Сектор МСП исключительно важен для экономической реструктуризации Хорватии, осуществляющейся путем реализации принятой правительством программы развития этого сектора. Сегодня МП насчитывают 96,5%, а МСП — 99,2% от всего количества компаний Хорватии. Они обеспечивают занятость 44,1% всего числа работающих. Если к этой цифре добавить и ремесленников, разбросанных по всей стране, то общее число трудоустроенных в МСП составит 62,7%. В стране учреждено новое Министерство ремесел и МСП, задачей которого стала гармонизация законодательства Хорватии с законами EU, содействие росту экспорта МСП, их адаптация к требованиям мирового рынка, помощь в использовании современных технологий, инноваций, защите окружающей среды. Только в 2000 г. в МСП вложено 5 млн € из государственного бюджета, 11 млн € — из местных бюджетов, 70 млн € — в виде кредитов их коммерческих банков. За последние три года для МСП из других источников было предоставлено 2630 займов на сумму 67 млн €.

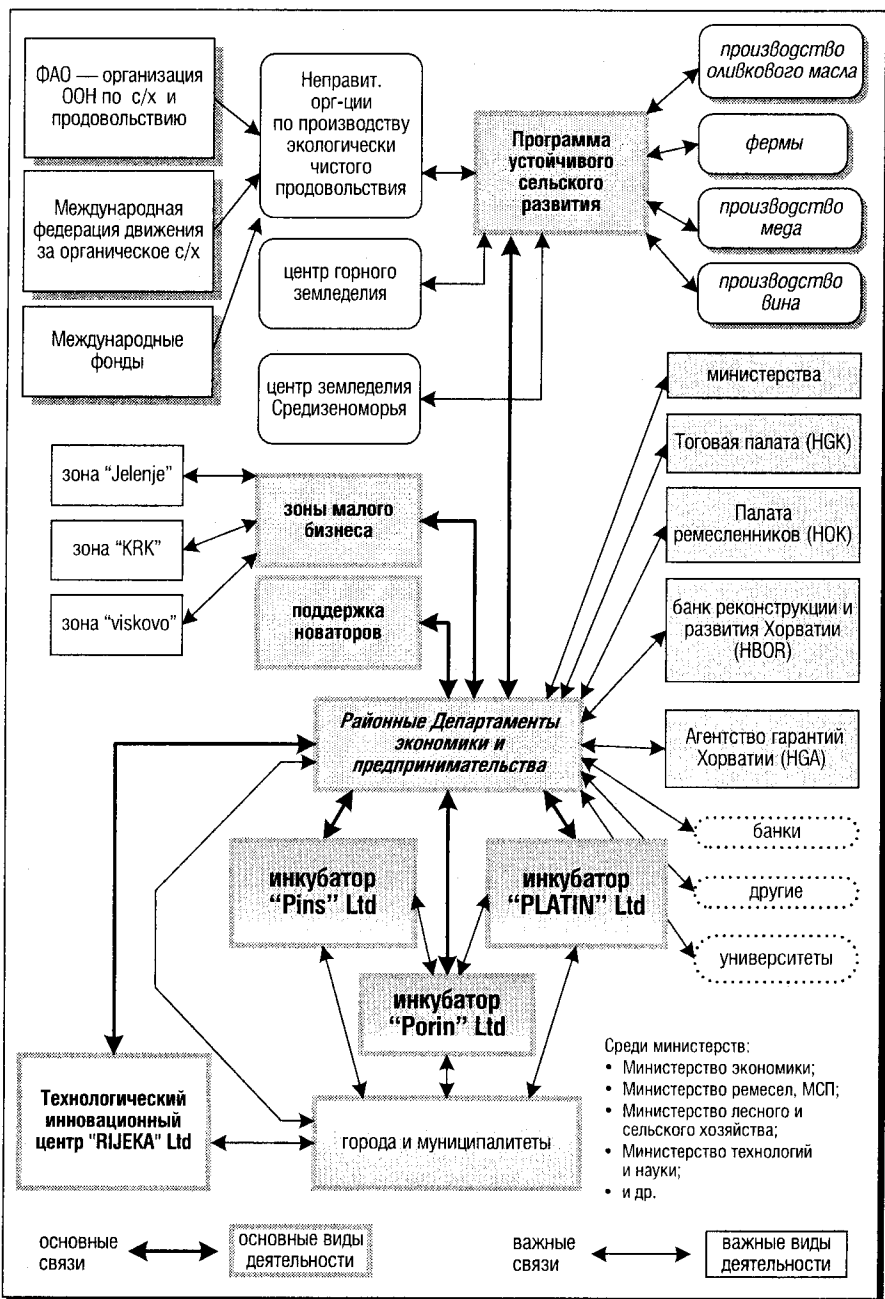


Рис. 7.19. Сеть поддержки МСП и кластеров Хорватии

На представленной схеме 7.19 изображена национальная сеть поддержки МСП и развития кластеров, включающая в себя взаимосвязи основных сотрудничающих в стране структур, в том числе — государственные органы (министерства, муниципалитеты), частный сектор, неправительственные организации.

О полноценных кластерах в Хорватии говорить пока еще рано, однако наиболее быстрое их формирование идет в сфере туризма, пищевой промышленности, телекоммуникациях, судостроении и фармацевтике. Туризм является сегодня главной надеждой страны. Эта отрасль обеспечила в 2000 г. более 15% всего ВВП и обещает развиваться быстрее, чем любой другой сектор экономики (см. рис. 7.20). Оживление туризма, как и других отраслей экономики, зависит от поступления инвестиций и темпов реструктуризации. Следует учитывать качественные изменения потоков туристов, происшедшие в послевоенные годы. Наполовину сократился приезд туристов из США, Великобритании и Германии. Их место все больше занимают туристы из Польши, Чехии и Венгрии, которые расходуют деньги намного экономнее, и, в отличие от заокеанских туристов, приезжают чаще на авто со своими палатками и продуктами и не особенно интересуются местными сувенирами. В связи с этим в стране разработана новая концепция развития туризма на

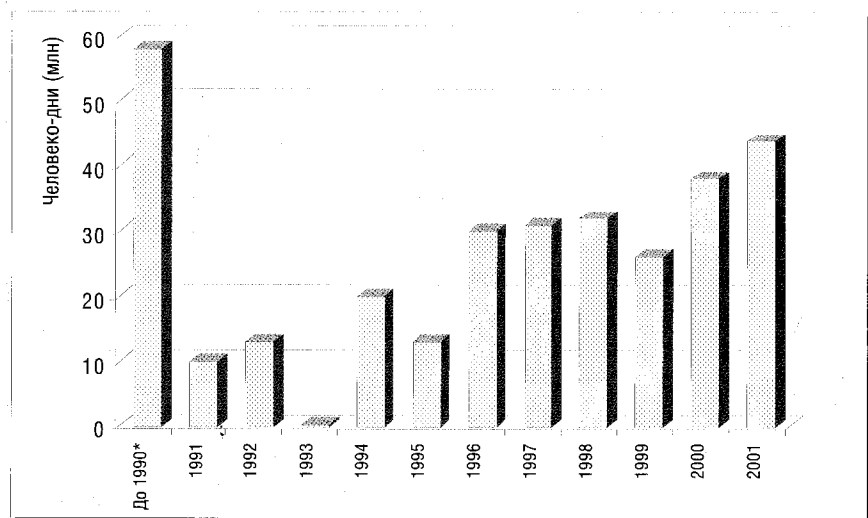


Рис. 7.20. Туристические потоки Хорватии, 1970—2001 гг.

Источник: Croatian National Tourism Board

кластерной основе, которая в первую очередь внедряется в Истрию, расположенной на северо-западе страны и поэтому легко достижимой для туристов из Австрии, Германии и Словении. По мнению местных аналитиков, Истрия имеет внутренние ресурсы и потенциал, способные превратить ее в балканскую Тосканию (Мекку для туристов, посещающих Италию)²³. Одним из активных направлений в развитии рекреационных возможностей в Истрии становится формирование агротуристического комплекса. Туристов здесь привлекает возможность поселиться в традиционных каменных коттеджах, объезжать на велосипедах окрестные деревни, изобилующие историческими памятниками, потреблять натуральную пищу, свободную от консервантов и генетических модификаций, знакомиться с культурным наследием региона, пользоваться уникальными возможностями для серфинга или изучать подводный мир Адриатики. Все больше молодых предпринимателей, объединенных кластером через созданные ими малые предпринимательские структуры, включается в развитие этого перспективного направления туризма. Около 7,8 млн туристов — из которых более 85% иностранных — провели свой отпуск в 2001 г. в Хорватии. Это составило 43,8 млн человеко-дней, что явилось наивысшим показателем за годы независимости страны и уже практически соответствует уровню 80-х годов. Кластеризация этого сектора экономики лежит в основе достигнутого прогресса.

Несомненно, привлекательна также перспектива развития телекоммуникационного кластера, возникшего в Загребе на базе ранее существовавшего производства телекоммуникационного оборудования на заводах компании Nicola Tesla, названной в честь знаменитого хорватского ученого. В 1993 г. пакет акций Tesla с долей в 49% был куплен шведской транснациональной компанией Ericsson. Загреб привлек шведскую компанию еще и тем, что, кроме заводов Tesla, он обладает подготовленным в Хорватии контингентом талантливых инженеров-программистов, большинство из которых развили свое высокое компьютерное мастерство в стенах Загребского университета. Это в немалой степени предопределило выбор Ericsson и открыло перспективы развития кластера. Сегодня Tesla является единственной аквизицией Ericsson в Восточной Европе. С помощью шведских специалистов в настоящее время Tesla выпускает современное цифровое коммуникационное оборудование, ориентированное прежде всего на рынки Восточной Европы и Азии. К важнейшим задачам кластера относятся формирование круга мест-

ных субпоставщиков компонентов, а также выработка новой производственной культуры, основанной на приоритетности интересов потребителей, в отличие от прежней, — ориентированной на расширение объемов производства любой ценой.

Заслуживает внимания процесс возрождения судостроения и формирования в Хорватии судостроительного кластера, ведущей специализацией которого становится участие в строительстве морских платформ подводного бурения, а также переоборудование кораблей под специальные нужды заказчиков. Это становление происходит в кооперации с итальянскими верфями и международными организациями в лице МВФ, Мирового Банка и ЮНИДО.

Говоря о Хорватии, нельзя не упомянуть мощное развитие в стране фармацевтики, лидирующую роль в которой играет Pliva, известная в мире своими антибиотиками и, в первую очередь, таким как Azithromycin (в Центральной и Восточной Европе его знают под названием Sumomed). Зарождающийся на базе Pliva фармацевтический кластер в Хорватии стремится не отстать от современных тенденций на мировом рынке медикаментов, уделяя все больше внимания R&D, выполняя исследования, направленные на разработку новых антибиотиков совместно с Pfizer (USA) и Glaxo Wellcome (UK). Реструктуризируя свое производство, Pliva продала ряд своих компаний, занятых в сфере косметики и пищепереработки, одновременно расширив свое производство медикаментов за пределами Хорватии. Для этого было куплено в Кракове (Польша) предприятие Farmacom, в Брно (Чехия) куплена компания Lachema, выпускающая онкологические препараты, а также приобретена Mixis Genetics, биотехнологическая компания в Великобритании.

Кластеры Хорватии находятся на этапе своего формирования, однако активное непосредственное взаимодействие с уже известными итальянскими и австрийскими кластерами позволяет надеяться на их успех уже в ближайшее время. Это подтверждает тезис о том, что построение региональных и локальных производственных систем в условиях глобализации вполне реально можно осуществить в сжатые сроки, создав для этого необходимую законодательную базу, благоприятную деловую обстановку и усиленное стимулирование инновационного предпринимательства²⁴.

С этой целью в Хорватии в рамках международных программ SEED и INTERREG осуществляется программа партнерства промышленных парков, получившая название BICRO (Business Innovation

Center of Croatia). Целью созданных в стране промышленных и инновационно-технологических парков и инкубаторов является преобразование территориальных мест размещения, в “сетевое деловое окружающее пространство”, которое способно предлагать все ингредиенты для бизнеса, чтобы благоприятствовать созданию деловых start-ups, инновациям, и развитию кластеризации. Эти структуры позволяют новым фирмам выжить в первые несколько лет существования, вырасти, окрепнуть и достичь такого уровня конкурентоспособности, который предоставляет им возможность выйти на новые рынки, имея четкую деловую стратегию и отлаженную систему управления. Покидая ПП и инкубаторы, эти компании освобождают место для новых молодых компаний.

Для успешной работы ПП, ТП и БИ исключительно важное значение имеет содействие им со стороны местных органов власти и общественности, хорошие отношения со всеми учреждениями системы поддержки, в том числе с торгово-промышленными палатами, местными банками, министерствами, университетами.



Рис. 7.21. Программа VICO в Хорватии

Осуществление программы поддержки МСП в Хорватии возложено на Министерство экономики, оказывающее содействие всем категориям частных фирм, а также Министерство науки и техники (МНТ), обеспечивающее помощь предприятиям, связанным с high-tech. В Национальной программе научной исследовательской деятельности дается разъяснение целей Национальной сети технологических центров. Эта сеть состоит из учреждений, ориентирующихся на раз-

Осуществление программы поддержки МСП в Хорватии возложено на Министерство экономики, оказывающее содействие всем категориям частных фирм, а также Министерство науки и техники (МНТ), обеспечивающее помощь предприятиям, связанным с high-tech. В Национальной программе научной исследовательской деятельности дается разъяснение целей Национальной сети технологических центров. Эта сеть состоит из учреждений, ориентирующихся на раз-

работку, передачу, внедрение, применение и/или финансирование новых технологий, и объединяет шесть основных видов институциональных субъектов, а именно:

- ◆ инновационные бизнес-центры (вне университетов, но тесно с ними сотрудничающие);
- ◆ центры передачи технологий (как связующее звено между промышленностью и университетом);
- ◆ финансовые учреждения;
- ◆ структуры, занимающиеся прогнозами и мониторингом;
- ◆ инновационно-технические общества;
- ◆ другие центры, специализирующиеся на развитии технологий.

Сегодня под эгидой МНТ действует ряд технологических центров (ТЦ) (как изображено на рисунке 7.21), в том числе:

- ◆ Центр передачи технологий, созданный в 1996 г. на базе факультета машиностроения университета в Загребе (в форме ООО);
- ◆ ТЦ в Сплите, учрежденный в 1997 г. на базе местного университета и телекоммуникационного центра, а также Сплитско-Далматинской жупании (в форме ООО);
- ◆ ТЦ в Риеке, созданный в 1997 г. на базе Риекского университета и Приморско-Горанской жупании (в форме ООО).

Тогда же под эгидой местных властей были созданы такие технопарки (ТП) и бизнес-инкубаторы (БИ):

- ◆ ТП “Кончар” в Загребе (1994 г.);
- ◆ БИ “Порин” в Риеке (1996 г.);
- ◆ БИ “Пинс” в Скраде (1997 г.);
- ◆ БИ “Платин” в Цресе (1998 г.).

Все БИ учреждаются в форме ООО и находятся в государственной собственности. Как правило, они финансируются национальными, региональными или местными органами управления с дополнительной финансовой поддержкой в рамках международного проекта. Известны такие основные финансовые программы для поддержки МСП в Хорватии:

- ◆ Программа Хорватского банка реконструкции и развития (НВОР):
 - кредиты для модернизации и расширения существующих компаний (до 200 работающих);
 - кредиты для учреждения компаний гражданами Хорватии, возвращающимися из Германии;
 - кредиты на создание новых компаний;

- кредиты на развитие малого предпринимательства в районах, пострадавших от войны.
- ◆ Программа коммерческих банков:
 - кредиты на создание новых компаний;
 - кредиты в целях дальнейшего развития компаний.
- ◆ Программа Хорватского гарантийного агентства (НГА):
 - гарантии для МП (по кредитам до 100 тыс. DM);*
 - гарантии для МП в районах, пострадавших от войны (до 100 тыс. DM);
 - программа развития (до 350 тыс. DM);
 - программа поддержки начинающих предприятий (до 100 тыс. DM).
- ◆ Программа местных органов управления (по низким процентным ставкам).
- ◆ КАРИТАС — программа предоставления кредитов для МП (от 2 тыс. до 3 тыс. DM).

В дополнение к перечисленным программам хорватские предприятия широко пользуются возможностями, возникающими в рамках межрегионального сотрудничества.

Формы межрегионального сотрудничества в сфере развития партнерства между соседними странами в рамках программы INTERREG представлены в таблице 7.10.

Таблица 7.10. INTERREG — Межрегиональные партнерства стран С.Е.1.

Идентификация весомых проектов	Поддержка компаний start-up	Доступ на рынки и финансовая поддержка
<ul style="list-style-type: none"> • Индустриальные парки, деловые инновационные центры, региональные фонды развития в Италии, Австрии, Словении, Венгрии и Хорватии 	<ul style="list-style-type: none"> • Многопрофильное деловое мастерство и навыки (в т.ч. совместное производство, торговые соглашения, R&D, субконтракция, стимулирование прямых иностранных инвестиций) 	<ul style="list-style-type: none"> • Овладение мастерством подготовки проектов и формирования сетей с целью участия в исследованиях, инновационных программах и инициативах Европейского Союза
<ul style="list-style-type: none"> • Совместные с промышленностью исследовательские проекты; • Создание сопутствующих дочерних компаний (spin-offs) 	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовые ресурсы для новых фирм и СП, гарантийные фонды, схемы микрокредитования, начальные инвестиции (seed) и рисковый капитал; • Передача технологии лучших достижений 	<ul style="list-style-type: none"> • Фонды для start-ups; • Совместное финансирование через ЕБРР и EIF (Европейский инвестиционный фонд)
<ul style="list-style-type: none"> • Структурированная кооперация между сетями МСП, индустриальными парками, деловыми инновационными центрами, региональными фондами развития 	<ul style="list-style-type: none"> • Интернетные порталы B2B, Internet для партнерств и обеспечение доступа к общим услугам и производственным возможностям 	<ul style="list-style-type: none"> • Связи с банковской системой и средней частных инвесторов в Европейском Союзе
<ul style="list-style-type: none"> • Обучение и подготовка в развитии предпринимательства; • Механизм эффективной передачи технологии 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание "клубов" high-tech предприятий и кластеров; • Контакты с корпоративной клиентурой и высокоспециализированными деловыми консалтинговыми структурами 	<ul style="list-style-type: none"> • Поддержка со стороны ЕС и двусторонней кооперации для создания СП с итальянскими и австрийскими МСП

Источник: Phare, Seed S.p.a., Interreg

* До 1.01.2002 в немецких марках, а после — в €.

Примечания

- ¹ OECD, Bologna Charter on SME, Policies 2000.
- ² IFC, Mirjam Schiffer, Beatrice Weder, Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results, The World Bank, Washington, D. C., DP № 43, 2001.
- ³ EC. Regional Policies and Cohesion. Brussels, European Commission 1997.
- ⁴ Неравные экономические показатели и перспективы... Европейская экономическая комиссия, Бюллетень, т. 48, декабрь 1996.
- ⁵ Согласно имеющейся статистике, Чешская Республика в 2000 г. лишь приблизилась к уровню ВВП 1989 г., а информация о ВВП Албании в 2000 г., превышающем уровень 1989 г., требует дополнительной проверки из-за невысокого уровня статистики Албании.
- ⁶ International Monetary Fund, Hungary: Economic Policies for Sustainable Growth, IMF Occasional Paper 159, February 1998.
- ⁷ Kiss G. The Role of General Government in Hungary, NBH Working Paper № 4, 1998.
- ⁸ Ласло Кемени. Проблемы и перспективы развития регионов Венгрии, 1990—2001 гг., Материалы Международного Экономического Форума “Новые производственные системы и ускоренное развитие регионов”, 16 ноября 2001 г., Киев.
- ⁹ Sacks Jeffrey. Eastern Europe’s Economies. The Economist, 13 January 1990.
- ¹⁰ Nyznikiewicz B., B. Pinot, M. Grabowski. Coping with Capitalism: The New Polish Entrepreneurs, IFC Discussion Paper № 18, 1993.
- ¹¹ T. Kubala. The Support of Small and Medium Size Enterprises, Manuscript, Ostrava, 1993.
- ¹² Ministerstvo Hospodarstvi Ceske Republicy, Informace o vyzniti statnich financnich prostredkn ceske republiky no podporu malcho a strdniko podnikani za rote 1993. Manuscript, 1994.
- ¹³ Prager K. Tschechische Republic: Gründung eines Konsortiums in Konkursfällen, Ostspezial, Herne/Berlin, 1994.
- ¹⁴ FT Survey, Czech Republic, R. Anderson, Looking for Jobs Beyond the Age of Manufacturing, 12 December 2001.
- ¹⁵ Economist, 26 June 1993.
- ¹⁶ Kearns Jan. Eastern Europe in Transition into the New Europe, in Gamble, A., Regionalism and World Order, London, Macmillan, 1996.
- ¹⁷ Economist, 7—13 November 1998.
- ¹⁸ <http://www.tradepoint.si/industrystrategy/contents.htm>.
- ¹⁹ The Fourth CEI Summit Economic Forum, Project Opportunities in Slovenia, 23 November 2001, Trieste.
- ²⁰ Tkalec R. A Cluster Learns to Drive, Slovenian Business Report, Spring 2002.
- ²¹ Eugen Radulescu — Werner Varna. Rumänien Creditanstalt, Wirtschaftsinformationen aus Mittel- und Osteuropa, Länderreport, Wien, 31 August 2000.
- ²² Walter Pudschedl. Rumänien Politischer Neuanfang, CEE Report, Bank Austria, 4, 29 December 2000.
- ²³ UN/ECE, Economic Survey of Europe, UN, Geneva, № 1, 2001.
- ²⁴ CEE Report, Walter Pudschedl, Kroatien, Wachstum über Erwartungen, Bank Austria, 4, 2000.

L'homme ne va bien que là où il va tout entier

Georges BERNANOS (1939)

*Человек чувствует себя хорошо там,
где он может себя полностью реализовать*

Жорж БЕРНАНОС (1939)

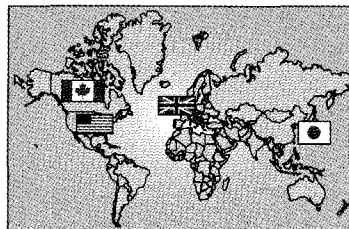
РАЗДЕЛ IV

Кластеры в различных экономических системах

**Глава 8. Триумф
англо-американской
модели кластера**

**Глава 9. Кластерный подход в странах
континентальной Европы**

**Глава 10. Промышленные кластеры
в развивающемся мире**



Триумф англо-американской модели кластера

8.1. Кластерная концепция в глобальном контексте

Связь глобализации и регионализации проявляется в определенных видах их взаимодействия. Необходимо отметить, что при глобализации экономической деятельности, природа и специфика региональных экономик становится все более важной составляющей процесса развития. Вследствие этого сильно возрастает значение политики поддержки возникающих кластеров. Именно в девяностые годы XX века десятки регионов, государств, провинций, областей, округов, городов, местных общин и коммун направляли свои усилия на подготовку планов развития, основанных на кластерах. Мировой опыт по части создания производственных сетей и кластеров в последнее десятилетие показал, что возникла масса спонтанных, восходящих снизу вверх отдельных инициатив вплоть до центрально планируемых попыток формирования кластеров. В Северной Америке активность в развитии кластерных инициатив проявило большинство штатов страны (автор настоящего исследования С. И. Соколенко писал об этом в 1999 г. в работе “Глобализация и экономика Украины”), практически все провинции Канады и, главным образом, северные штаты Мексики. В Латинской Америке кластерная модель в наибольшей мере получила развитие в Бразилии, Чили, Колумбии, Коста-Рике, Гватемале, Никарагуа и Венесуэле. В Европе наиболее широкие кластерные программы были развернуты, как уже отмеча-

лось, в Австрии и Италии, а также Бельгии, Дании, Великобритании, Германии, Греции, Голландии, Ирландии, Испании, Норвегии, Финляндии, Франции, Швеции. Большинство стран ЦВЕ последовали примеру западноевропейских стран, лидирующих в процессах внедрения кластерных технологий. В Азиатско-Тихоокеанском регионе наиболее серьезные инициативы в развитии кластерной модели предприняли Австралия, Малайзия, Новая Зеландия, Япония, Сингапур и Тайвань. В Африке наибольшую активность продемонстрировали Марокко, Южная Африка, Гана, Нигерия и Сенегал, уже разработавшие и утвердившие национальные программы развития кластеров. Важную консалтинговую, методологическую и даже финансовую помощь в необходимых случаях оказывают такие многосторонние международные организации, как ОЭСР, ЮНИДО, Мировой Банк, ЮНКТАД, Европейская комиссия и другие глобальные и региональные институты. Эта помощь проявляется прежде всего в оценке возможностей и в правильном использовании кластерных стратегий как инструмента для регионального и локального развития.

8.2. “Силиконовая Долина” как катализатор high-tech кластеризации

Следует еще раз подчеркнуть, что пионером-разработчиком кластерной модели в 80—90-е годы стал М. Портер (Гарвардский университет, США). Промышленные кластеры стали чрезвычайно популярным компонентом политики регионального и локального развития первоначально в странах ОЭСР и в особенности в США. В настоящее время региональные экономисты, политические аналитики, круги, вовлеченные в планирование развития городов и муниципалитетов, оказались в центре внимания всей общественности стран, разрабатывающих планы развития региональных кластеров. Постепенно промышленные кластеры стали в США ведущим инструментом регионального и локального развития. Кластерные исследования, проведенные различными научными институтами, промышленными ассоциациями и отдельными консультационными фирмами, практически затронули большинство районов и населенных пунктов страны, предложив им внедрение различного рода кластерных моделей. Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Северная Каролина, Охайо, Орегон и штат Вашингтон оказались в числе наиболее активных в применении эконо-

мических стратегий, основанных на кластерах¹. Сотни городов и регионов США также разработали свои кластерные стратегии.

По утверждению ОЭСР, более 61% промышленной продукции США произведено в рамках кластеров, консолидирующих деятельность как крупных, так и малых фирм. По оценкам аналитиков, в стране 380 самых крупных кластеров компаний, охватывающих практически все сектора производства и услуг, обеспечивают рабочими местами около 57% трудоспособного населения США².

Наиболее впечатляющими, пожалуй, можно назвать достижения кластеров, сформировавшихся в известной Silicon Valley (SV). Начало процветания этого региона было положено еще в 1940 г., когда возникла необходимость в развитии разработок для оборонного комплекса страны. Кстати, тогда же берет свое начало известная компания Hewlett-Packard (HP), первые разработки которой в области генераторов звуковой частоты для авиационной промышленности и ВМФ были выполнены группой из 5 чел. в небольшом гараже на довольно примитивном оборудовании. Сегодня HP насчитывает 190 тыс. работающих и имеет предприятия в 27 странах.

Что же из себя представляет SV? В рамках кластеров SV функционирует несколько тысяч start-ups или венчурных компаний, вложения в которые в 2000 г. составили 68,8 млрд дол. (в 1991 г. — 2 млрд дол.). В SV сегодня работает >2,5 млн чел. В начале 2001 г. безработных насчитывался лишь 1% от проживающих в регионе. Общий ежегодный рост объемов производимой продукции в SV составлял в 2000 г. 17%, а для high-tech — 20%. Уровень заработной платы для специалистов в software составлял от 125 тыс. дол. в год, что привело к необычайно острой конкуренции в сфере “новой экономики” и, соответственно, стремительному росту инфраструктуры в регионе. SV населена представителями самых разных народов. Немало здесь оказалось и русскоговорящих специалистов в области high-tech. Но самой крупной все же считается колония программистов из Индии — их здесь более 200 тыс. человек. Многие из них к настоящему времени уже создали венчурные компании в Индии (главным образом в Бангалоре и Хайдарабаде), вложив в них за последнее десятилетие почти 5 млрд дол., что значительно больше, чем смогло вложить правительство страны (лишь 340 млн дол.) в развитие этой отрасли. На этом примере видно, как можно эффективно использовать преимущества страны, обладающей большим потенциа-

лом специалистов high-tech, свободно владеющих английским языком.

В США, в соответствии с Конституцией и традициями, правительства штатов или отдельных территорий играют весьма заметную роль. Неоднократно эти правительства инициировали процессы, которые предпринимались с целью поддержки развития частного сектора. Аналогичное происходило и в 90-е годы с целью ускорения внедрения кластерной модели в практику. Например, в Аризоне по инициативе губернатора была создана специальная комиссия, призванная инициировать процесс идентификации кластеров в штате. Ведущую роль в изначальной аналитической работе должны были играть местные университеты, на основе выводов и предложений которых комиссия совместно с представителями частного сектора распределяла роли в формируемом кластере. На последующем этапе, когда кластеры начинали свою деятельность, комиссия должна была оценивать их эффективность, помогать преодолевать встречающиеся на их пути препятствия и содействовать им в использовании возникающих возможностей с целью ускорения регионального развития. Когда кластерные организации достигали стадии зрелости и становились достаточно работоспособными, на комиссии уже возлагалась обязанность проявлять заботу об участниках кластеров, среди которых, как правило, были производители продукции, поставщики, потребители этой продукции, консультанты и университеты. Хотя начальный капитал обычно инициировался правительством штата, соответствующий рост и развитие кластерных структур в дальнейшем проводились за счет частного сектора. Подобные инициативы были предприняты властями многих штатов, в том числе в Калифорнии, Нью-Йорке, Миннесоте, Оклахоме, Орегоне и в других регионах³.

Что же характерно для американских кластеров?

Несомненно то, что почти все эти кластеры участвуют в глобальной конкурентной борьбе и полностью независимы от государства.

Главные составляющие деятельности кластеров:

- ◆ приоритет развития инновационности;
- ◆ активное развитие различных видов партнерства между кластерами.

По утверждению профессора А. Скотта (Университет Калифорнии) и Карло Гуардино — Президента Silicon Valley International (LA), неоднократно выступавших во время Первого мирового Форума по регио-

нальным производственным системам — единой модели кластеров не существует, что и демонстрирует SV. Важно при их создании и развитии обеспечить решение следующих задач:

- 1) увязать региональные и глобальные факторы развития в процессе их развития;
- 2) определить необходимую и целесообразную структуру формирующегося кластера.

Чтобы ответить на поставленные вопросы, в США ведутся обширные и глубокие исследования кластерных моделей на базе различных методов кластерного анализа. Используя компоненты методик факторного и матричного анализа, исследователи Института региональных исследований США сделали попытку рассмотреть проблемы национальной экономики через призму отечественных промышленных кластеров. В результате исследования интенсивности связей как между отраслями, так и между кластерами, а также между отдельными секторами в каждом кластере, исследователи разделили 23 производственные группы кластеров на 4 сектора, как это показано на рисунке 8.1 и в таблице 8.1.



Рис. 8.1. Распределение производственных групп кластеров по секторам в экономике США

Таблица 8.1. Общие данные по 23 группам производственных кластеров США

№	Кластер	Количество секторов-участников	Количество компаний	Количество работающих (тыс. чел.)	Добавленная стоимость млн дол.
1	Металлообработка	116	102 403	4507,2	304 630,3
2	Транспортное машиностроение	58	72 459	4052,6	323 894,4
3	Химикалии и резина	48	33 897	2390,9	293 299,7
4	Электроника и компьютеры	38	42 188	3310,2	287 121,0
5	Расфасованные пищевые продукты	44	17 783	1518,9	168 407,6
6	Полиграфическая продукция	32	75 968	2466,3	204 306,3
7	Изделия из древесины	23	40 286	883,7	44 962,1
8	Трикотажные изделия	23	21 073	1516,4	66 789,6
9	Фабричные ткани	22	27 783	1553,5	68 244,6
10	Цветные металлы	14	6137	214,8	17 300,4
11	Жидкие и консервированные товары	12	2934	319,7	54 490,2
12	Кожаные изделия	9	1873	100,9	4511,6
13	Аэрокосмическая техника	10	4284	1164,7	108 546,7
14	Фуражная продукция	10	3156	318,8	70 724,1
15	Офсетное и наборное производство	14	15 225	601,5	79 229,3
16	Алюминий	9	3129	313,8	29 314,5
17	Детали и узлы для транспорта	9	25 980	467,3	26 673,0
18	Бетон, цемент и кирпич	8	8192	215,1	15 052,5
19	Керамические изделия	8	1861	54,2	3572,8
20	Табачные изделия	4	89	38	27 206,3
21	Молочные продукты	6	1870	158,7	19 811,6
22	Нефтепродукты	5	1083	103,8	22 569,4
23	Мясные изделия	5	3403	465	24 047,6

Источник: 1992, *Census of Manufactures*

Кластерный анализ производственного сектора экономики США по его показателям 90-х годов показывает, что за исключением быстро растущих ключевых high-tech кластеров (электроника и компьютеры, а также аэрокосмос) современный набор кластеров во многом соответствует тому ряду, который был определен в ранних кластерных исследованиях, проводившихся на основе данных “затраты-доход” в 60-х и 70-х годах⁴.

Из приведенных в таблице 23-х идентифицированных типов кластеров США видно, что они сильно разнятся как по размерам, так и по количеству промышленных секторов, участвующих в формировании кластеров. Различия удивительно велики: от 116 секторов в металлообрабатывающем кластере до 4 в кластере табачной продукции. Это свидетельствует о наличии в кластерах с большим числом секторных компонентов разнообразных цепочек или сетей конечных потребителей продукции, тогда как в меньших кластерах присутствует лишь одна основная сеть конечного распределения (молочные, мясные продукты, табак и др.). Исследования подтверждают, что шаблонного кластера не существует, и что межотраслевые связи в каждом конкретном случае отображают уникальность производственной экономики рыночного типа.

Анализ практики кластеризации в США показывает, что для решения задач формирования кластеров прежде всего необходима перестройка внутри самих участников, в изменении всей модели поведения человека, который должен быть ориентирован на достижение глобальной конкурентоспособности. Должны утверждаться новые стандарты в сфере трудовых отношений. Завершая краткий экскурс в развитие кластерной модели в США, мы должны констатировать возрастание в последнее время популярности кластерной модели развития и в других странах. Сегодня многие государства реализуют концепции своего развития с учетом использования богатого опыта США в создании национальных “Силиконовых Долин”, научно-технических парков, инкубаторов, агломераций фирм, различных партнерств, принося в этот процесс специфику, характерную для соответствующих регионов.

8.3. От А. Маршалла до Т. Блэра: Кластеры в Великобритании

Развитие кластерных инициатив в Великобритании, описанное еще в начале XX века Альфредом Маршаллом, в последнее десятилетие стимулируется как национальным правительством, так и региональными агентствами развития, а также другими организациями. Уже более де-

сяти лет такие регионы, как Шотландия, Уэльс, Северная Ирландия и Северо-Восток Англии демонстрируют успешное региональное экономическое развитие в производстве автомобилей, электроники, химикалиев и в некоторых более традиционных секторах, таких, как производство продуктов питания и напитков, одежды и текстиля. В значительной мере успех был достигнут за счет привлечения прямых иностранных инвестиций, соединенных с усилиями по улучшению качества и надежности местных поставок компонентов и услуг, и стимулирования развития связей между местными поставщиками и иностранными инвесторами. Последние годы ушедшего столетия отмечены увеличением интереса к развитию мастерства и рабочих навыков, а также к поддержке более “локальных” секторов. Усилилось внимание к таким непроизводственным секторам, как мультимедиа и профессиональные услуги. На этом фоне кластерные инициативы активно проявлялись, с одной стороны, как стремление сделать более полезными привлекаемые иностранные инвестиции путем дополнительного формирования снабженческих сетей и других форм межфирменных отношений, и с другой стороны, путем образования сетевых структур между местными фирмами, в особенности между МСП.

Следует отметить, что реориентация промышленной политики и, в особенности, появление кластерных стратегий на региональном уровне, в Великобритании проходили в течение довольно продолжительного времени. Уже на протяжении семидесятых годов наблюдался процесс эрозии отраслевых подходов в промышленной политике на национальном уровне и отмечалось появление первых симптомов кластерной концепции. В 80-е годы центральное правительство сменило подходы к промышленной политике, ликвидировав отраслевые группы в Департаменте торговли и промышленности, и перенесло программы R&D из отраслевых в область общих технологий. Однако в середине 90-х годов правительство Т. Блэра вновь пересмотрело подходы к промышленной политике, сформулировав так называемую Прогнозную технологическую программу, в основу которой в связи с постоянно возрастающей конкуренцией на мировых рынках, закладывался смешанный секторально-кластерный подход. В результате, в Национальной программе промышленного развития нашли место как секторальный, так и кластероориентированный подходы, хотя акценты значительно сместились к развитию организаций регионального уровня.

Таблица 8.2. Перечень секторов в Прогнозной технологической программе Великобритании, 1995 г.

1 — с/х, природные ресурсы, окружающая среда	9 — здравоохранение
2 — химикалии	10 — ИТ и электроника
3 — коммуникации	11 — обучение и отдых
4 — строительство	12 — производство и торговые операции
5 — авионавтика и оборона	13 — минералы
6 — энергетика	14 — розничная торговля и распределение
7 — финансовые услуги	15 — транспорт
8 — продукты питания и напитки	

Изучение практики управления процессами экономического развития на региональном уровне в Великобритании является непростым делом, поскольку в разных регионах такое управление осуществляется по-разному. В Шотландии и Северной Ирландии ведущую роль в осуществлении региональной промышленной политики играют Региональные агентства развития (RDAs), которые обычно концентрируются на привлечении иностранных инвестиций как основном элементе стратегии экономического развития. В Уэльсе в значительной мере эту роль выполняют TECs (Training and Enterprise Councils, Советы по предприятиям и обучению). В самой же Англии RDA не создавались, а кроме TEC, еще формируются Региональные организации развития (RDOs). Основные задачи RDOs: развитие строительства, восстановление земель и внутренние инвестиции. Британские RDAs/RDOs занимают промежуточное положение между региональной ветвью управления центрального правительства и быстро возрастающим количеством местных агентств, из них некоторые также контролируются центральным правительством.

В этом контексте, RDAs/RDOs находятся в постоянном поиске наиболее подходящей для себя организационной структуры и эффективных связей, чтобы обосновать свою ключевую роль в формировании региональной промышленной политики. Сложность решения этих задач обуславливается недостатком на местах настоящих демократических структур. Здесь часто наблюдается противостояние различных организаций, предпочитающих конкурировать между собой в проведении политических инициатив, а не искать возможности в налаживании сотрудничества, что усложняет создание региональных сетевых структур — кластеров. Поэтому следует отметить, что RDOs не смогли в ряде случаев достигнуть должного уровня открытости и выполнить свои

обязательства относительно роли вдохновителя местного эффективно-го развития. Это объясняется, главным образом, тем, что они сосредоточились на привлечении иностранных инвестиций, а не на комплексном использовании всех возможных ресурсов, включающих как местный природный и интеллектуальный потенциалы, так и ПИИ. В таблице 8.3 отражены основные кластерные инициативы, реализованные в различных регионах Великобритании.

Таблица 8.3. Секторная и кластерная ориентация в регионах Великобритании

Регион	Организация	Кластерный фокус	Кластерная методология
Шотландия	Scottish Enterprise (SE)	ИТ (электроника, программное обеспечение, мультимедиа), энергетика, пищевая и текстильная промышленности, туризм	Акцент на групповую, координированную реализацию инициатив, направленных на использование возможностей кластеров (рост мастерства, high-tech, обмен информацией...)
Уэльс	Агентство Развития Уэльса (WDA)	Автомобильный сектор, сектор бытовой электроники, сектор медицинских приборов и диагностики, сектор телекоммуникационного оборудования, аэрокосмоса, оптоэлектроники	Инициативы по созданию снабженческих сетей; связи с центрами усовершенствования
Северная Ирландия	Northern Ireland Growth Challenge	Инжиниринг, производство продовольствия, оздоровительные технологии, программное обеспечение, текстиль и швейные изделия, туризм и отдых, торговые услуги	
Северо-Восток Англии	Северная Компания Развития (NDC), Центр реальных услуг (RSC)	Автомобилестроение, подводное бурение нефти, производство продовольствия, электроника, деловые услуги	Различные нисходящие и восходящие инициативы, однако, осуществляемые, в основном, через агентства

Источник: Edquist C., *Systems of Innovation, Technologies, Institutions and Organizations*, Pinter, London, 1997

8.3.1. Кластерная политика Уэльса

В регионе Уэльса кластерная инициатива изначально стимулировалась политикой привлечения иностранного капитала. В Уэльсе была разработана и успешно осуществлялась в 90-е годы программа "Source Wales", признанная лучшей⁵ в этой области. Пожалуй, особо следует отметить развитие электронного кластера в районе города

Newport, ставшего своего рода спасителем для региона угольных шахт и металлургии, пришедшего в 70-е годы к полному упадку. На этом фоне уже в начале 80-х годов быстро развивающаяся электронная отрасль явилась главной надеждой на появление возможности организовать десятки тысяч новых рабочих мест, утраченных в связи с угасанием горношахтной и сталелитейной отраслей промышленности. Таким образом, за два десятка лет сформировался компактный, крайне необходимый для региона кластер компаний, функционирующих по всем направлениям полупроводниковой отрасли. Широкую известность этот кластер получил не только в Уэльсе, но и во всем Европейском Союзе.

В настоящее время в Уэльсе существует хорошо функционирующая инфраструктура поддержки развития электронной отрасли. Возникли благоприятные возможности для профессионального обучения. Университеты и колледжи организовали курсы для обучения и проводят форумы по электронике, в рамках которых всемерно содействуют расширению осведомленности о возможностях кластера. Из крупнейших инвесторов капитала в эту отрасль можно выделить ESM и Tricon (UK), STC (Япония), LGS совместно с Hyundai (Корея) в Ньюпорте, а также Align Rite (США) в Бридженде.

Как заявляют аналитики, открытие летом 1999 г. после 500-летнего перерыва Национальной Ассамблеи Уэльса⁶ должно вдохнуть новую жизнь в развитие региона. По высказыванию руководителя WDA Д. Роу-Бедду (D. Rowe-Beddoe), “экономика Уэльса, безусловно, характеризуется как быстро растущая, современная и диверсифицированная. Она постоянно наращивает свою мощь в ряде важных промышленных направлений: автомобилестроении, электронике, информационных технологиях, авионавтике, оптоэлектронике и телекоммуникациях”⁷.

Успех программ развития Уэльса, в том числе и “Source Wales” очевиден хотя бы уже потому, что программы в значительной степени стали самокупаемыми. Другой важный фактор успеха уэльских программ — это поддержка их местными фирмами, их стремление создать совместные предприятия с пришедшими в регион иностранными инвесторами (к примеру, “Four Motors” группа). В итоге кластерная политика Уэльса стала более ориентированной на развитие за счет местного, внутреннего потенциала.

8.3.2. Сети, кластеры и партнерства: Шотландская модель

Практика регионального развития в Шотландии имеет свою специфику. Многие регионы мира следовали стратегии и концепции, выработанным в Шотландии, создавая у себя похожие на RDAs, региональные структуры развития. В то же время многие аналитики отмечали уникальность политической и институциональной окружающей среды общин Шотландии⁸. Одного желания различных регионов ЕУ копировать шотландскую модель было явно недостаточно, ибо в связи с особенностями регионального управления Эдинбург издавна обладал контролем над налоговой, экономической и монетарной политикой Шотландии, тогда как остальные регионы Европейского союза не имели такого права⁹. Надо заметить, что Шотландия как регион тоже имела определенные проблемы в проведении экономической политики, в том числе и в области регулирования конкуренции, интеллектуальных прав, а также в развитии транспорта, энергетики, системы социального обеспечения, торговли и поддержки промышленности. Поскольку возможности шотландского парламента (возрожден в 1999 г.) и регионального правительства, в соответствии с конституцией Великобритании, не намного отличаются в этой части от объемов полномочий и инструментов управления, которыми обладают в настоящее время другие региональные правительства во всем развитом мире, шотландская модель регионального развития была рекомендована Европейской комиссией для внедрения в странах-участницах ЕС.

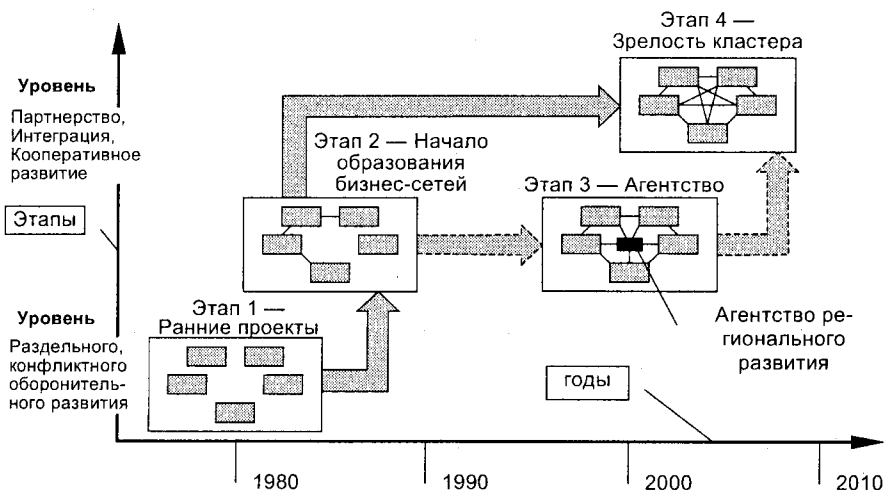


Рис. 8.2. Этапы интеграции и развития региональных партнерских отношений в Шотландии

Суть шотландской модели развития интеграции и создания региональных партнерств, далее перерастающих в кластеры, показана на рисунке 8.2. Как свидетельствует анализ различных подходов к ускорению регионального развития, именно региональные агентства развития шотландской модели показали себя наиболее эффективным инструментом в преодолении таких локальных рыночных трудностей, как принятие риска финансовым сектором, плохая рыночная информация, недостатки в существующей инфраструктуре и подготовке персонала, а также проблемы, связанные с быстрым ростом и технологическими сдвигами. В этих условиях RDAs показали свои преимущества перед другими формами и средствами реализации региональной политики, в том числе такими, как локальные администрации, службы или департаменты центрального правительства, а также структуры, возглавляемые частным сектором, в частности британские UDCs (Urban Development Corporations, Корпорации городского развития). Имея возможность заниматься решением различных региональных экономических проблем на наиболее подходящем юридическом уровне, RDAs могут вкладывать существенные ресурсы в решение проблем местного экономического развития, консолидируя региональную, промышленную и образовательную политику и ресурсы для специальных проектов региона. Поэтому в производственном плане RDAs имеют возможность комбинировать использование территориальных и отраслевых стратегий в связи с возникающими возможностями, и, соответственно, предлагать всесторонние деловые услуги, которые невозможно было бы осуществить, если бы они выполнялись через различные департаменты и агентства (в случае отсутствия RDAs). Такое организационное положение RDAs (вне рамок основного правительственного аппарата) позволяет осуществлять государственную региональную политику без какого-либо бюрократического вмешательства или государственного «дирижизма». Именно это сделало модель с использованием RDAs более приемлемой и отображающей практически весь спектр социальных партнерств.

Региональные агентства развития, которые еще называют «Шотландское Предприятие» (SE), отвечают за формирование интегрированных инициатив экономического и делового развития, организацию образовательного процесса и реализацию мер, направленных на совершенствование предпринимательского климата в Шотландии. Главной целью SE является осуществление самоподдерживающегося экономического развития и роста предприятий, совершенствование

предпринимательского климата, стимулирование создания новых жизнеспособных рабочих мест, сокращение безработицы, повышение мастерства рабочей силы Шотландии.

Формирование интегрированных предприятий и обеспечение услуг по подготовке специалистов SE осуществляют через создание сетей местных инициативных компаний (Local Enterprise Companies, LECs). Функциями LECs являются координация и обеспечение формирования экономической инфраструктуры в конкретной местности, территории, районе, включающие административную, бухгалтерскую помощь, услуги в области недвижимости, помощь в маркетинге и в организации внутренних инвестиционных программ, в обеспечении мер по защите окружающей среды и рекультивации земель (см. рис. 8.3.).

В деятельности RDAs в Шотландии заложены 4 основных принципа:

- ◆ ответственность, подотчетность;
- ◆ устойчивость;
- ◆ дополняемость;
- ◆ интеграция.

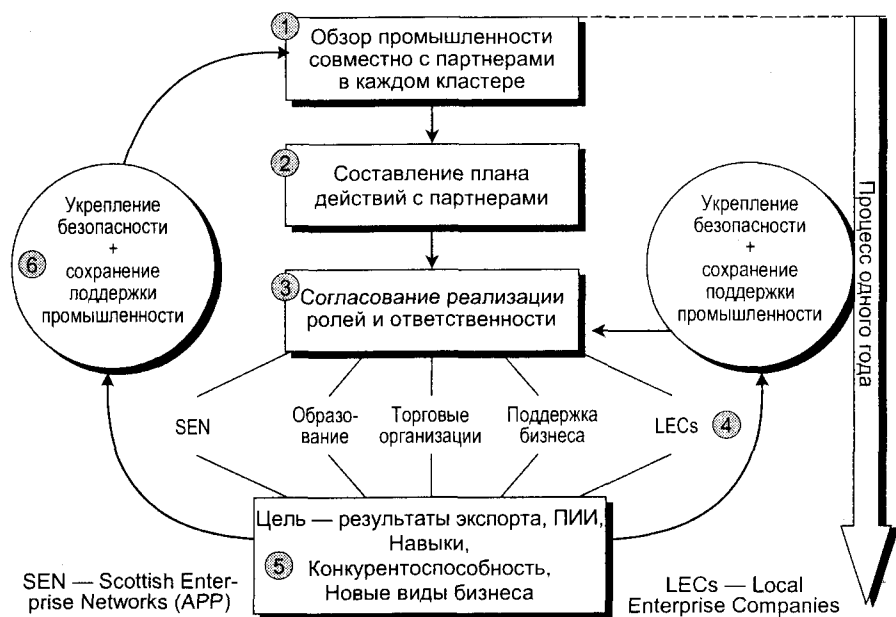


Рис. 8.3. Кластерная концепция "Шотландского Предприятия" (SE)

В настоящее время многие регионы в развитых странах мира рассматривают кластерную концепцию как наиболее эффективный путь регионального экономического подъема. В свою очередь и правительство Великобритании, в лице Департамента торговли и промышленности (DTI), приняло решение считать ключевым элементом в повышении конкурентоспособности страны кластерную модель регионального развития¹⁰. Многие региональные инициативы как в Великобритании, так и в Европе, своим появлением обязаны Шотландии. Особое внимание обращает на себя суть шотландского подхода к кластерному развитию, изображенная схематически на рисунке 8.4.

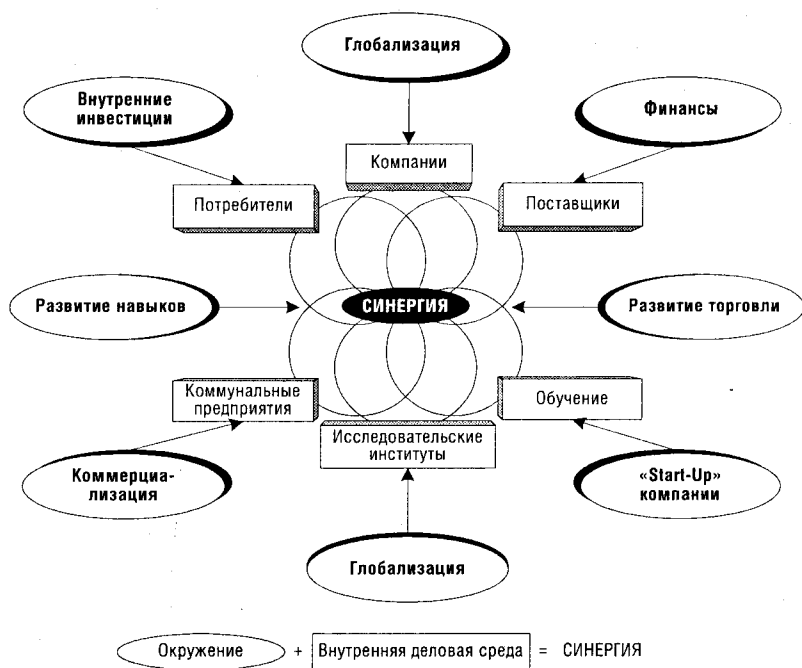


Рис. 8.4. Суть подхода Шотландии к кластерному развитию

Считается, что именно Шотландия дала Европейскому Союзу (а возможно, и всему миру) наиболее эффективную модель рационального подхода к региональному экономическому развитию, в котором главным элементом является стратегическое партнерство центрального и регионального правительств, агентств регионального развития, QUANGOs — полу- или квазиавтономных неправительственных агентств и других потенциальных представителей государственного,

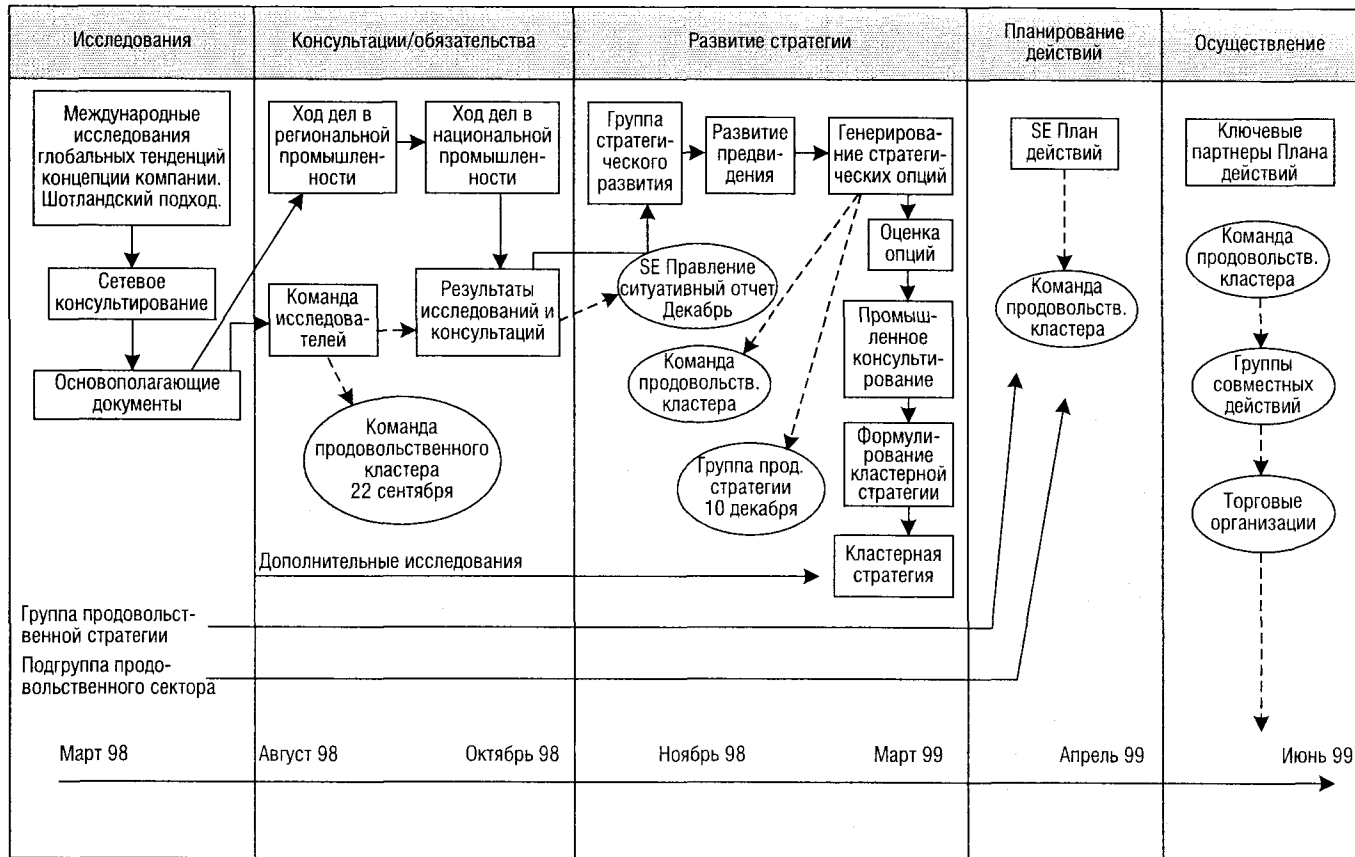


Рис. 8.5. Стратегическое развитие продовольственного кластера "Шотландское Предприятие" (SE)

частного и благотворительного секторов. Создание таких партнерств началось впервые в западной части центра Шотландии еще в 80-е годы путем активного развития широкомасштабных многофункциональных инициатив на местном или субрегиональном уровне. Результатом таких инициатив являлось установление климата доверия через развитие кооперации и обмен опытом. Именно эти действия явились определяющими в выработке будущей модели интеграции компаний, которые теперь получили всеобщее признание в Европейском Союзе. Процесс формирования кластера в соответствии с шотландской моделью показан на рисунке 8.5 поэтапно, от исследований тенденций и создания исходной документации до этапа реализации плана действий в период с марта 1998 г. до середины 1999 г.

В представленном материале кратко изложена оценка регионального развития на примере Шотландии на основе кластеризации за последние двадцать лет XX ст. Завершая анализ этого уникального экономического явления, следует остановиться еще на одном феномене.

Как следует из отчета шотландского Совета развития и промышленности¹¹ (2000 г.), продукция электроники (компьютеры) и виски составляли более половины экспорта, произведенной в Шотландии продукции (не включая поставки нефти), привлекая до 50% всех производственных инвестиций за последние годы. Эти оба сектора (электроника и виски) также были доминирующими в деятельности иностранных компаний, составляя более 90% продукции, созданной нешотландскими компаниями. Более четверти всех производственных рабочих мест в Шотландии обеспечиваются заводами, принадлежащими иностранным компаниям, а большая часть остальных рабочих мест контролируется английскими корпорациями, имеющими свои штаб-квартиры в юго-восточной части Англии.

С учетом кризиса, разразившегося в мировом high-tech секторе, можно было бы ожидать серьезного спада на предприятиях электронного кластера Шотландии, ставшего известным под названием "Silicon Glen" (SG, Силиконовая горная долина). Естественную тревогу вызвали сокращения рабочих мест на заводах Motorola, Compaq, Fullarton и NEC Semiconductors, а также на ряде небольших компаний — поставщиков компонентов, что составило около 5000 рабочих мест за 9 месяцев 2001 г. Этот год (2001 г.) стал первым годом проверки кластера на устойчивость. Возникнув в 1970 г., благодаря инвестициям, привлечен-

ным через усилия SE, электронный сектор постоянно успешно развивался. Однако спад на ряде названных предприятий был компенсирован расширением производства на других предприятиях, которые несколько ранее сумели провести свою реструктуризацию и перешли от производства бытовой электроники к изготовлению сложных и дорогостоящих интегрированных ИТ систем, часто на основе предварительных заказов. Пришедшие на шотландскую землю в кластер SG инвесторы проявили желание закрепиться здесь на долгое время, совместно с шотландскими партнерами они стремятся к повышению конкурентоспособности региона. К таким компаниям по итогам 2001 г. можно отнести корпорации SUN, Agilent, IBM, которые за 12 лет участия в деятельности кластера сумели провести неоднократную переориентацию и переподготовку рабочего персонала (например, IBM сделал это 10 раз). Из практики кластера SG можно сделать вывод, что при наличии дотаций, хорошей инфраструктуры и сравнительно конкурентной рабочей силы, для пришедших в Шотландию гигантов электронной индустрии важнейшим фактором их дальнейшего пребывания и развития становится наличие высококвалифицированных специалистов.

Известно, что мировая электронная индустрия всегда имеет потребность в талантливых инженерах-разработчиках, а также руководителях проектов или способных коммерсантах, обладающих специальными навыками. Иллюстрацией может служить пример Motorola, уволившей в июле 2001 г. с завода Bathgate 3100 работников и одновременно заявившей о наборе способных инженеров-проектировщиков из различных стран Восточной Европы. По заявлению руководителя кластера SG Дж. Ричардсона (J. Richardson), в настоящее время спрос на дипломированных инженеров-электронщиков в Шотландии превышает предложение в количестве более 1000 специалистов в год. Поэтому, участвующие в SG такие крупные компании, как SUN, Cisco и Agilent (а всего в SG представлено 110 компаний), установили связи с местными университетами, а в ряде случаев, даже со школами с целью подготовки специалистов и, что особенно важно, переподготовки работающих инженеров и рабочего персонала, чтобы обеспечить устойчивый поток будущих инвестиций в электронный сектор Шотландии¹².

С целью реализации этой задачи в июле 2001 г. на встрече ведущих деловых кругов Шотландии и SE был одобрен и утвержден "План действий" по поддержанию и развитию Silicon Glen. По плану в стратегии

развития SG выделяются три ключевые задачи для государственного и частного секторов, которые они должны решать вместе, а именно:

- ◆ повышение мастерства и навыков рабочей силы;
- ◆ установление тесных связей между промышленностью и шотландскими университетами для расширения R&D;
- ◆ повышение конкурентоспособности местных малых промышленных поставщиков комплектующих.

План действий был разослан шотландским предприятиям с целью обсуждения конкретных предложений и в начале сентября 2001 г. был окончательно принят. Хотя определяющим фактором считается высокая скорость, с которой государственные агентства должны будут решать порученные им задачи, тем не менее в Шотландии выражают уверенность в способности SE реализовать запланированное.

8.3.3. Кембридж — мировой инкубатор кластеров

Анализируя развитие кластеров в Великобритании, следует попытаться разобраться в феноменах кластера Кембриджа (КК). Сегодня Кембридж с окружающим его районом является одним из ведущих high-tech центров Европы и мира. Лет 40 тому назад это была заброшенная сельская местность, даже несмотря на то, что здесь находился всемирно известный 800-летний Кембриджский университет, с которым связаны имена таких столпов науки, как Дарвин и Ньютон.

За последние 15 лет в радиусе 25—30 км от центра этого средневекового городка обосновалось порядка 1600 высокотехнологических компаний, обеспечивающих работой около 45 тыс. исследователей и ученых, способствующих быстрому экономическому росту региона. Большинство из этих компаний, как правило, работает в широком диапазоне — от биотехнологий до изготовления контрольно-измерительной аппаратуры. Они заняты разработками программного обеспечения для Интернета, созданием различных печатающих устройств и систем. Отличительной особенностью этих компаний является небольшой объем производимого ими оборудования. Часто это бывают единичные образцы. В связи с этим, количество работающих в компаниях Кембриджа редко превышает несколько сотен человек.

Другой спецификой компаний Кембриджа являются их очень тесные связи с другими компаниями региона и научными подразделениями университета, как это типично для кластерных структур. Большин-

ство этих фирм начинали как spin-offs, т. е. как сопутствующие фирмы уже существующих компаний в регионе. Впечатляет также объем связей, установленных между компаниями Кембриджа и другими предпринимательскими структурами по всему миру как в области совместных разработок, так и в продаже идей или в их лицензировании.

Естественно, возникает вопрос о перспективах дальнейшего развития этого необычного многообразия high-tech компаний региона Кембриджа. В каком направлении возможно дальнейшее развитие этого кластера?

С одной стороны, регион Кембриджа может рассматриваться как перспективная модель региона “новой экономики”, в котором объединенные в сеть небольшие компании торгуют знаниями друг с другом или с большими глобальными компаниями, ориентированными на распределение заказов на научные исследования и разработки через небольшие венчурные структуры.

С другой стороны, реально ощущается возможность того, что Кембридж, как обитель средних, малых и микрокомпаний, может в ближайшие несколько лет в пору технологического кризиса начала века потерять свое значение инновационного центра Европы. Однако в Англии превалирует первое мнение, и многие аналитики высказывают уверенность в перспективности дальнейшего развития high-tech кластера в Кембридже.

Без сомнения, кластер в Кембридже на настоящем этапе трудно сравнивать с аналогичными high-tech кластерами в США, такими как Silicon Valley и Boston (MIT). Однако, сравнивая КК с другими быстро растущими европейскими high-tech центрами — такими, как Мюнхен, Гренобль, ряд швейцарских центров в Цюрихе, Женеве, можно смело утверждать, что Кембридж пока функционирует значительно лучше. Как заявил министр науки Великобритании лорд Сейнсбюри (Sainsbury), он “исключительно доволен существующей композицией больших и малых компаний в Кембридже. Исходя из самой дефиниции “knowledge-intensive company”, этим структурам совершенно не нужно иметь большое число сотрудников”¹³.

Кембридж, естественно, может гордиться тем, что он долгое время был колыбелью для high-tech компаний не только Великобритании, но и всей Европы, получив название Silicon Fen (SF, Силиконовое Болото). Но сегодня Кембридж больше не является единственным, как ранее, европейским городом с high-tech кластером, в который за советом или

технологическими новинками обращались крупные континентальные компании. К числу претендентов на место Кембриджа в развитии high-tech, в первую очередь, можно отнести его традиционного соперника — Оксфорд, который, тем не менее, оказался намного медлительнее в коммерциализации университетских исследований, хотя и предпринял серьезные усилия по формированию своего high-tech кластера. Лишь за период с 1998 по 2000 г. исследователи из Оксфордского университета сформировали 22 новые венчурные компании. В последнее время предметом гордости Оксфорда стало представительство ряда его компаний на Лондонской фондовой бирже, причем темпы роста активов этих компаний оказались действительно поразительными. В Оксфорде создана специальная организация Isis, задачей которой является коммерциализация разработок университетских исследователей. В результате ее деятельности возникли известные Oxford Biomedica, Oxford Glycoscience, Powder Ject, Oxford Assymetry, которые теперь котируются на бирже. Желание продвинуть как можно больше коммерческих проектов, основанных на университетских разработках, в последние годы XX ст. стало распространенным в Европе. Этому в некоторой мере содействовало финансовое давление правительств на университеты, которое вызвало своеобразный стимулирующий эффект, вдохновивший академические исследовательские институты на мобилизацию своих ученых выполнять роль искателей заказов на собственные разработки. И в этом направлении университет Кембриджа проявил себя более профессионально.

Как следует из подготовленного BCG (Boston Consulting Group) в 2001 г. обзора об изучении и выявлении лучших инновационных центров мира, сейчас на звание “Силиконовой Долины XXI в.” претендуют такие high-tech кластерные центры, как Мюнхен, Гамбург, Дрезден в Германии, София Антиполис на юге Франции, Дублин в Ирландии, Оулу в Финляндии, а также Кембридж в Великобритании. BCG оценивала перспективы каждого центра в соответствии с шестью ключевыми критериями:

- ◆ близость к исследовательским институтам;
- ◆ наличие обнадёживающих корпоративных образцов для подражания;
- ◆ доступ к венчурному капиталу;
- ◆ инфраструктура;
- ◆ предпринимательский интеллект;
- ◆ способность региона привлекать квалифицированный персонал¹⁴.

Хотя VCG, согласно перечисленным критериям, поставило на первое место среди европейских претендентов Мюнхен, многие аналитики, тем не менее, первенство по-прежнему отдают Кембриджу, прежде всего, отмечая то, что именно ему удалось сгенерировать наибольшее число успешных венчурных и сопутствующих (spin-offs) компаний. Предполагается, что Кембридж будет оставаться процветающим еще какое-то время, однако на повестке дня постоянно стоит вопрос о том, как долго это будет продолжаться?

Заканчивая краткий анализ кластеризации экономики Великобритании, нельзя не остановиться, хотя бы вскользь, на одном из крупнейших в мире — финансовом кластере Лондона. Еще столетие назад Маршалл, рассматривая проблемы индустриализации севера Англии, отмечал роль специальных навыков и мастерства. Как бы подтверждая эту мысль, в мае 1998 г. экономист Б. Эдвардс (B. Edwards) в журнале “The Economist”, анализируя деятельность крупнейших мировых финансовых центров, в том числе Лондона, утверждал: “Развитие финансовых рынков требует широкого спектра талантов, и кластеры способствуют этому, координируя их. Адвокаты должны гарантировать... Бухгалтеры должны считать... До тех пор, пока эти люди предпочитают встречаться лично, чтобы координировать свою работу, потребность в финансовых центрах будет сохраняться”¹⁵.

8.4. Новаторство в региональном развитии Канады

На протяжении долгого времени большинство государств, стремясь через централизацию власти укрепить и усилить свои позиции на международной арене, или вообще не занимались, или лишь в последнюю очередь уделяли внимание проблемам отдельных регионов, округов, муниципалитетов и коммун. И даже в Канаде, традиционно обладавшей сравнительно более децентрализованной федеральной системой, преобладала тенденция считать второстепенной деятельность по развитию провинций и отдельных территорий.

В последнее десятилетие минувшего века эта политика подверглась коренным изменениям. Импульс таким сдвигам в политике территориального развития (ТР) был дан в 1989 г., когда произошло резкое падение объемов производства и старые методы лечения экономических недугов уже не приносили желаемых результатов. Примером этого

может служить поведение регионального правительства провинции Онтарио, которое в указанном году впервые за 40 лет столкнулось с резким спадом в налоговых поступлениях и в связи с ограниченными возможностями использования макроэкономических рычагов регулирования на субнациональном уровне, вынуждено было обратиться к микроэкономическому инструментарию.

Начало новой политики ТР потребовало серьезной ломки традиционных методов управления. Весной 1993 г. правительство Онтарио объявило об объединении значительного количества различных программ развития в одну общую, которая получила название JOCA (Jobs Ontario Community Action). Программа JOCA консолидировала в себе 22 программы, которые ранее выполнялись под руководством 6 министерств.

Программа JOCA представляет собою абсолютно новый путь сотрудничества правительства с общинами и муниципалитетами. Он стал больше похожим на корпоративное общение, при котором различные министерства стали работать вместе как единая команда. Изменение

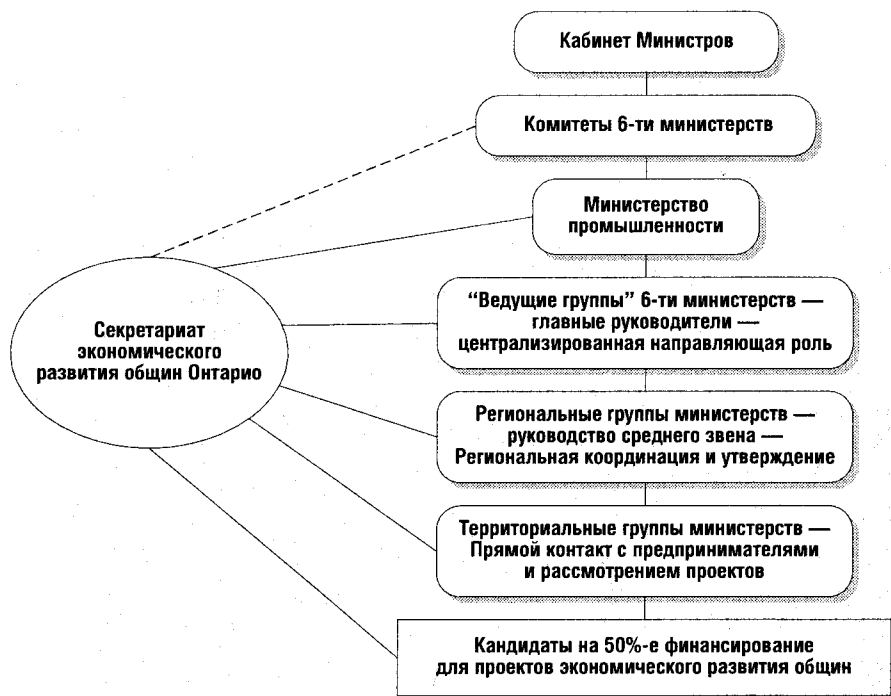


Рис. 8.6. Организационная схема Программы JOCA

характера общения соответствовало и новой цели — оказанию наибольшей поддержки общинам, а также их объединению ради установления новых приоритетов и определения дальнейших путей развития через реализацию долгосрочных программ и проектов.

Чтобы реализовать такую амбициозную программу, на ее осуществление в трехлетний период было выделено 300 млн канад. дол. Программа была разделена на 3 компонента:

- ◆ развитие общин;
- ◆ финансирование общин;
- ◆ капитал общин.

Эти 3 компонента должны были обеспечить финансирование различных потребностей общин в ходе реализации Программы. Так, компонент “развитие общин” должен был стимулировать разработку планов ТР. Компонент “финансирование общин” имел своей задачей создание законодательной базы для выпуска акций и развития акционерного капитала в общинах. Компонент “капитал общин” имел целью оказание прямой помощи для привлечения инвестиций в инфраструктуру на локальном уровне.

Реализация такой программы потребовала преодоления немалого числа барьеров, в том числе и разрушения преград, ранее разделявших одно министерство от другого, организации прямых, непосредственных контактов власти с представителями коммун и общин.

Сам по себе инновационный шаг создания Программы JOCA потребовал дальнейших управленческих новаций, одной из которых стало создание CEDS — (Community Economic Development Secretariat) — Секретариата по экономическому развитию общин, задачей которого явилось увязывание воедино всех элементов Программы JOCA¹⁶. На практике для реализации своих целей CEDS пришлось осуществлять постоянное координирование и решение различных проблем общин в департаментах правительства на различных уровнях. Однако в задачи CEDS входило не только повседневное участие в решении текущих проблем общин, но и реализация масштабных проектов ТР, в число которых, в частности, входил и проект “Ниагара”, задачей которого было развитие одного из депрессивных районов провинции Онтарио.

Пионерный характер Программы JOCA и деятельности CEDS, реализация проектов типа “Ниагара” убедили всех в необходимости внесения изменений в традиционные подходы к проблемам разви-

тия регионов, территорий, общин, поскольку более тесные контакты с ними реально помогали более эффективному использованию интеллектуального капитала.

Несомненно, новые пути в организации ТР помогли Канаде в сжатые сроки получить один из самых высоких результатов среди стран ОЭСР в кластеризации своей экономики. Программы развития кластеров осуществляются во всех провинциях страны. В любой из них основной акцент делается на развитие инновационности и внедрение high-tech. Одним из характерных для Канады, в том числе и для провинции Онтарио, является high-tech кластер в Оттаве. Таким образом, Оттава отличается не только тем, что разместила у себя федеральное правительство, но и тем, что явилась родиной одного из самых быстро развивающихся кластеров, объединившего все high-tech компании из разных сфер экономики — телекоммуникаций, микроэлектроники, программного обеспечения, здравоохранения, производства экологически чистой продукции, а также сферы услуг. Хотя это структурное образование довольно молодо, но его корни берут начало с той послевоенной поры, когда в Оттаве началась коммерциализация производства, ранее ориентированного на создание военной техники для авиации и радиолокационных нужд. С шестидесятых годов XX ст. в Оттаве на базе этого производства обосновались уже Nortel, Bell, Western Electric и другие промышленные гиганты, стремительно развивавшие свои R&D мощности. В конце 1997 г. Ottawa Cluster-High-Tech характеризовался следующими показателями:

Количество работающих	— 48 тыс. 312 чел.;
Количество компаний	— 815;
Инвестиции в R&D	— 1,7 млрд дол.;
Доход	— 8,0 млрд дол.;
Экспорт	— 5,0 млрд дол.

Источник: OED, March 1998

Здесь следовало бы отметить некоторую специфику. Начать рискованный бизнес в Канаде, и в Онтарио в частности, сравнительно несложно, несмотря на то, что коммерческие и технические риски здесь достаточно велики, а финансирование получить достаточно сложно. Тем не менее упрощенное правительственное регулирование этого процесса в Канаде облегчает дело. Это подтвердило и исследование компаний стран ОЭСР, проведенное в 1997 г. Дэвисом и Хенрексоном, которые отмети-

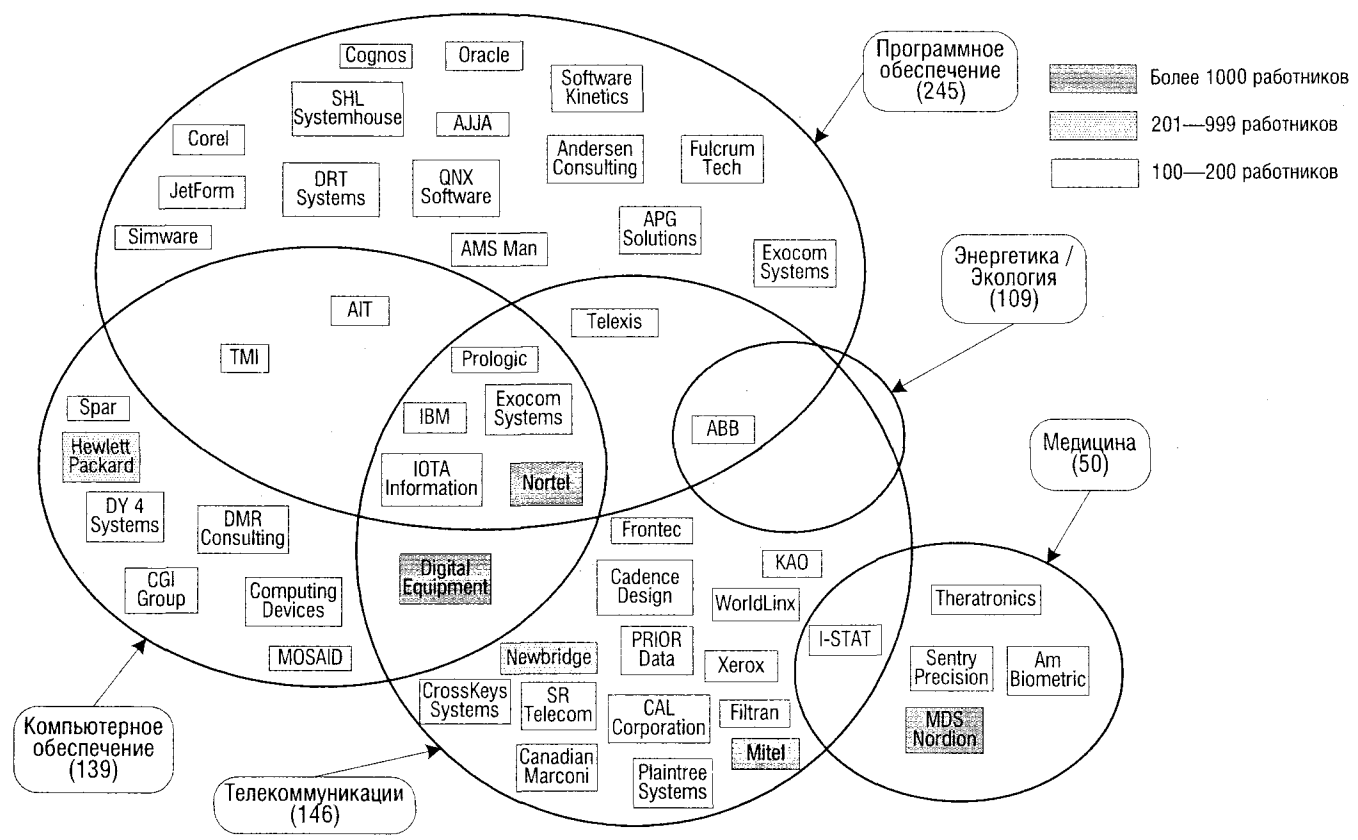


Рис. 8.7. Консолидация фирм в Оттава-кластере

ли, что размер компаний и степень воздействия на start-ups, как правило, зависят от правительственного регулирования¹⁷. В этой связи темпы формирования start-ups и high-tech компаний в Оттаве (за 35 лет возникло 418 high-tech) являются практически недостижимыми для других стран.

На рисунке 8.7 показана консолидация компаний в Оттава-кластере, группирующихся по видам деятельности. Ниже указано количество компаний в каждой группе:

- | | |
|--|--------|
| ◆ в области программных продуктов | — 245; |
| ◆ в телекоммуникациях | — 146; |
| ◆ в производстве электронного оборудования | — 139; |
| ◆ в энергетике и защите окружающей среды | — 109; |
| ◆ в медицине | — 50; |
| ◆ в других | — 116. |

В составе кластера можно выделить более 30 институтов различного типа, в том числе:

- ◆ брокерские агентства, выполняющие координирующие функции в рамках кластерных инициатив;
- ◆ федеральные лаборатории, занятые исследованиями и предоставляющие услуги как инкубаторы;
- ◆ промышленные ассоциации;
- ◆ исследовательские агентства, выступающие в качестве R&D брокеров;
- ◆ РМОС (Regional Municipality of Ottawa-Carleton), Региональный муниципалитет Оттавы-Карлетона, вовлекший в деятельность кластера корпорацию OED (Ottawa Economic Development Corporation) и другие структуры;
- ◆ исследовательские парки и инкубаторы, ориентированные на оказание помощи start-ups;
- ◆ два университета (университет Оттавы и университет Карлетона), в возрастающей степени обеспечивающие потребности кластера в подготовке специалистов и в проведении исследований, а также содействующие развитию колледжей в регионе;
- ◆ агентства по развитию медицинских исследований, связанных с организацией лицензируемого производства;
- ◆ исследовательские институты университетов, вовлеченные в выполнение заказов промышленности;
- ◆ FDB (Federal Development Bank) — его отделение в Оттаве ориентировано на оказание помощи start-ups компаниям.

Благодаря фундаментальным сдвигам в экономике, достигнутым в результате эффективной политики территориального развития на основе кластеров, Канада вступила в XXI в. как одна из стран с наиболее динамичной экономикой в мире. В подтверждение этого министр финансов Канады П. Мартин (P. Martin) заявил: “Мы обладаем очень высокотехнологичной и конкурентоспособной экономикой. В ней имеются сферы с ускоренным развитием, тогда как в тех же направлениях развитие в США замедлилось”¹⁸.

8.5. Япония: выход из кризиса через структурные реформы

Десяток лет назад японская экономика приводила в смятение весь мир проявлениями своей промышленной мощи. Но, к сожалению, в наши дни она вызывает не меньшее удивление по совершенно иным причинам — поражает ее беспомощность в решении экономических проблем. В последние годы Япония попеременно ставила в тупик и расстраивала мировую общественность и ее лидеров в связи со своей несостоятельностью и неспособностью предпринять серьезные шаги к улучшению своего экономического положения. И правда, видные на рисунке 8.8

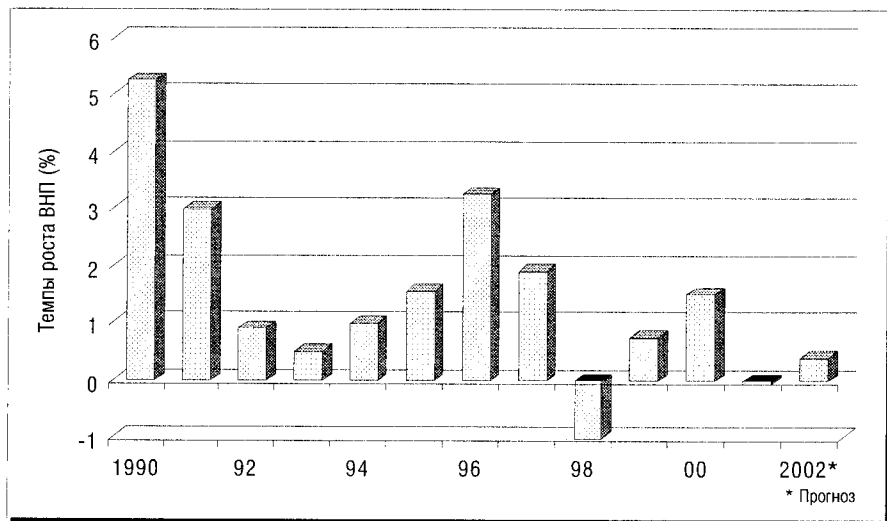


Рис. 8.8. Японская экономика в состоянии стагнации (1990—2002 гг.)

Источник: ОЭСД

взлеты и падения темпов роста ВВП страны подтверждают то, что экономика Японии в течение последнего десятилетия оказалась в состоянии стагнации. Аналитики считают, что проблемы Японии имеют не только и не столько циклический характер (см. диаграммы 8.8 и 8.9), а отражают определенную слабость экономических основ ее экономики. По их мнению, самой существенной проблемой последних правительств, а также правительства Койзуми являлось отсутствие или медленное проведение структурных реформ.

На глазах мировой общественности старая система, создавшая “чудо” послевоенной Японии в период с 50-х до середины 80-х годов, в современных условиях явно пробуксовывает. Наряду с большими расходами на функционирование государственного сектора в целом, отмечаются крайне неэффективные проекты государства в области сельского хозяйства и в развитии инфраструктуры. Сформировались значительные свободные производственные мощности. Это в определенной мере явилось следствием того, что деловые круги Японии традиционно осуществляли избыточные инвестиции благодаря предоставляемой возможности получать дешевое банковское финансирование.

Хотя ряд производственных секторов, особенно такой, как автомобильный, являются, в соответствии с международными стандартами, достаточно конкурентоспособными, многие другие отрасли, закрытые высокими протекционистскими барьерами, оказались плачевно неконкурентоспособными. Финансовый сектор, отягощенный безнадежными долгами, все еще продолжает нерационально использовать капитал.

Эти и другие проблемы потребовали радикальных решений. Многие сектора деловой активности, такие, как строительство и розничная торговля, нуждаются в срочной реструктуризации; финансовая система требует радикальной реконструкции, для того чтобы более эффективно

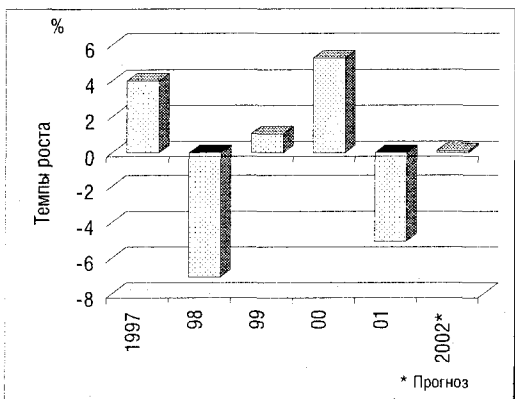


Рис. 8.9. Промышленное производство Японии (1997—2002 гг.)

Источник: OECD

вкладывать капитал; расходы на государственный сектор должны быть существенно сокращены, а затраты на обеспечение социальной безопасности населения должны быть тщательно изучены и усовершенствованы. В последнее время, образно говоря, Япония нуждается в импульсе творческого отторжения накопившихся препятствий в экономике страны (необходимо “обрубить сухие ветви от живого дерева”).

Однако попытки приступить к осуществлению реформ пока под любым предлогом откладываются, поскольку ожидается, что эти усилия якобы будут исключительно болезненными, т. к. вызовут потоки банкротств и потерю огромного числа рабочих мест, обязательно приведут к дальнейшему экономическому спаду, хотя, возможно, и на короткое время.

На взгляд автора, Япония безотлагательно нуждается в проведении долгожданных структурных реформ, в противном случае, страну ожидает стагнация на продолжительное время. Правительство Японии оказалось перед трудным выбором: или оно ускоряет наступление боли от реформ, чтобы возродить перспективу реального выздоровления, или должно смириться с тем, что экономика Японии останется застойной на многие годы.

“Нет альтернативы структурным реформам — утверждает премьер Койзуми — и я буду осуществлять нажим ради продвижения реформ со всей имеющейся у меня силой. И именно потому, что мы задержались с реформами, мы все еще не видим омоложения японской экономики”¹⁹. В объявленной его правительством программе выхода из кризиса ведущим направлением является проведение реструктуризации и дерегуляции, введение и обеспечение открытости политического процесса, проведение эффективной региональной политики. Заявления и обещания, сделанные Койзуми после его неожиданного прихода к власти в мае 2001 г., обеспечили ему высокую популярность в стране, согласно опросам, превышающую 80%. Но критическим по-прежнему остается вопрос: удастся ли Койзуми использовать свою харизму при создании конкретной платформы оживления экономики страны? Одних деклараций недостаточно. Ведь изменения следует вносить в привычно удобную, крайне зарегулированную, полностью контролируруемую государством систему, приведшую страну к послевоенному экономическому “чуду”. Сложность и болезненность этого процесса многократно умножается в связи с тем, что Япония является одной из наиболее стойко сопротивляющихся изменениям стран индустриального мира. Нужно добиваться изменений в сложившемся мировоззрении всего населения страны. Исключительно важ-

но перейти от сформировавшейся системы, в которой люди всегда были защищены, к новой, в которой намного больше риска и неопределенности. Но без таких радикальных шагов никогда не удастся воссоздать динамичную Японию, которую мир с удивлением открыл для себя в 60—70 гг.

Здесь существует широкое поле деятельности для энергичных лидеров. Известно, что новый Кабинет Министров пришел к власти тогда, когда процесс уже пошел, и это явилось определенным преимуществом в его нелегкой миссии. Во-первых, мрачное для большинства японцев последнее десятилетие уже сумело убедить многих из электората в необходимости коренных изменений в самой существующей системе жизни. К наибольшим достижениям Койзуми, пожалуй, следует отнести его гибкую тактику, позволившую ему привлечь на свою реформаторскую сторону почти все молодое поколение японцев, ощущающих на себе все недостатки отживающей системы. Во-вторых, успешному началу деятельности Кабинета Койзуми содействовало осознание японцами необходимости повышения конкурентоспособности всей экономики страны, в особенности с учетом “китайского синдрома”. Суть в том, что в Токио в течение нескольких десятилетий и практически до последнего времени преобладало убеждение в том, что Китай вряд ли в обозримом будущем сможет соперничать с японской промышленностью. Однако реальность оказалась совершенно иной. Китай в последние годы догоняет Японию в экономическом развитии намного быстрее, чем это можно было раньше предположить. Сложилась ситуация, при которой японские компании осознали невозможность конкурировать с китайскими из-за высокой стоимости рабочей силы и чрезмерной зарегулированности инфраструктуры. Это заставило многие японские компании разместить свое производство за пределами страны. По оценкам главы Keidanren, Такаши Имаи (Takashi Imai), около трети производства автомобильной и более половины электронной продукции Японии в последние годы покинуло территорию страны и размещено в странах с более благоприятными условиями для деловой активности²⁰. В результате, к настоящему времени, по мнению министра экономики Хейзо Такенака (Heizo Takenaka), японская экономика достигла состояния, когда риск промышленного опустошения стал намного более критическим фактором, чем возможность роста безработицы, которая в 2001 г. достигла 5% отметки. “Наибольшую опасность для японской экономики представляет Китай. Нам следует сделать Японию более привлекательной для инвестиций”²¹.

Понимание необходимости принятия срочных мер для повышения конкурентоспособности страны овладело определенным количеством деловых людей. Тем не менее еще существуют значительные барьеры для проведения реформ, снижающие значимость преимуществ, полученных Кабинетом Койзумы. Кроме уже упомянутой инерционности системы, направленной на защиту всех и устранения конкурентности в обществе, имеется еще один серьезный барьер, препятствующий активному реформированию системы.

Суть проблемы в том, что ощущение грядущих опасностей кризиса еще не настолько созрело в японском обществе и его деловых кругах, чтобы стать действительным генератором радикальных перемен и реструктуризации.

Несмотря на углубляющийся драматический экономический спад, Япония остается достаточно богатой страной с четко выраженной эгалитарной системой. Это означает, что большая часть населения все еще защищена от воздействия кризиса большим общим фондом сбережений. И система в целом умело отгораживает население от болезненности и опасности кризиса. Независимо от того, какое количество людей в настоящее время могут поддержать реформы Койзумы и его призывы к радикальным переменам, все еще имеется большое число тех, кто имеет понятный интерес в сохранении статус-кво.

8.5.1. Особенности японской трансформации

Под давлением всех специфических обстоятельств экономической обстановки в Японии, правительству, в сложившихся условиях, непременно следует инициировать долгожданные перемены. Иными словами, необходимо устранять барьеры, которые препятствуют проведению рыночных преобразований.

При всех сложностях, вставших на пути японской трансформации, акцент на стимулирование развития сектора high-tech и поддержку венчурных и start-ups компаний осуществлялся в последние два десятилетия большинством правительств Японии. Стратегии в этом направлении использовались довольно стандартные, а именно: научные и технологические парки, технополисы, долгосрочные займы под формирование научно обоснованных венчурных структур.

Преследуя цель ускорения регионального развития, основанного на высокотехнологических промышленных комплексах в конкрет-

но выбранных регионах, Япония в 1983 г. законодательно утвердила концепцию технополисов. Принятый парламентом закон, вводя ряд финансовых инициатив, стимулировал передислокацию компаний с передовыми технологиями в регионы и общины с привлекательной для предпринимательства средой. Руководящие и деловые круги Японии предполагали и утверждали, что практика создания технополисов явится эффективным средством промышленного перемещения, а также стимулятором роста в удаленных от центра регионах. Для каждого технополиса региона предоставлялась поддержка направлений, ориентированных на активизацию совершенствования региональных технологий и развитие производства новых изделий.

Проведение такой политики, даже в условиях жесткого государственного регулирования, способствовало подъему уровня региональных технологий, а соответственно, и уровню японских технологий вообще. Это подтверждают многие японские и иностранные исследователи, которые оценивали эффективность технополисов Японии за последние два десятилетия²².

Подводя итоги функционирования технополисов и оценивая их роль в региональном развитии Японии, можно прийти к следующим выводам:

- ♦ программа развития технополисов оказалась эффективной с точки зрения поощрения и поддержки промышленного развития, передачи технологий и создания совместных предприятий, основанных на новых технологиях, во многих утвержденных правительством районах и зонах. Предоставленные JETRO данные за 1987—91 гг. свидетельствуют о том, что средние темпы роста в зонах технополисов были выше, чем средненациональные данные по таким показателям, как промышленные поставки, товарооборот наукоемкой продукции, занятость на high-tech предприятиях и пр. Тем не менее точно определить степень эффективности технополисов в продвижении новых технологий с целью экономического развития регионов оказалось достаточно сложным;
- ♦ опыт свидетельствует о том, что эффективность программ технополисов в разных местах была различной. Это объяснялось частично тем, что слишком широким оказался спектр территорий, выбранных для технополисов. По мнению аналитиков, несколько специфических факторов определили успех отдельных технополисов, в том числе такие, как доступность, промышлен-

ная инфраструктура и исследовательские возможности с точки зрения технологической оснащенности;

- ◆ если отойти от количественных показателей, то напрашивается общий вывод о том, что концепция технополисов оказалась на определенном этапе наиболее успешной в стимулировании широкомасштабного регионального технологического развития, в поощрении префектур относительно разработок и осуществления программы технологического развития в кооперации с центральным правительством. При реализации этих подходов сильной стороной технополисов выявилась их склонность к стимулированию многообразия, нестандартности и экспериментирования.

Однако технополисы явились лишь преддверием к новым формам развития региональной экономической деятельности, особенно существенным и необходимым в условиях стагнации экономики²³.

8.5.2. Промышленные кластеры Хоккайдо

Углубляющийся кризис потребовал от японской администрации более решительных мер по реструктуризации экономики, децентрализации управления и использованию новых подходов к региональному развитию. Наиболее показательным примером динамичного регионального развития является прогресс, достигнутый экономикой острова Хоккайдо.

Это самый северный и второй по величине остров, официально присоединенный к Японии лишь в 1860 г. Часть населения острова — потомки аборигенов из племени Аину. В отличие от других островов страны с именем Хоккайдо обычно связывают обширные открытые пространства, девственные леса и нетронутую природу. Поэтому к традиционным секторам экономики острова обычно относили сельское и лесное хозяйство, а также строительную индустрию.

В благоприятные для Японии времена экономика Хоккайдо в значительной степени зависела от бюджетных ассигнований, поступавших через многочисленные инфраструктурные проекты, которые позволили создать на острове вполне современную строительную отрасль. К числу ее, пожалуй, самых крупных достижений следует отнести строительство туннеля между портом Хакодате на Хоккайдо и Аомори на Хонсю (1964—1988 гг.). Туннель Сейкан под Санжарским проливом позволяет пропускать железнодорожные составы. Обрабатывающая промышленность острова исторически всегда была слабой, а научно-тех-

ническая революция в какой-то мере прошла мимо него. Угольные шахты на самом крупном месторождении угля в Японии со временем были закрыты, что, естественно, привело к затуханию металлургического производства в г. Муроран. Отгрузки с Хоккайдо в остальные регионы Японии продуктов питания и лесоматериалов не позволяют обеспечить баланс торгового обмена в связи с большими объемами встречных поставок оборудования и промышленных товаров.

Сельское хозяйство Хоккайдо встречается с весьма серьезными проблемами. Из-за сравнительно прохладного климата на Хоккайдо выращивается немного риса, остров больше известен своими молочными продуктами, пшеницей и традиционными для умеренной климатической зоны такими овощами, как картофель и лук. Как и все земледельческие хозяйства Японии, фермеры Хоккайдо страдают от открытости — хотя и ограниченной — японских рынков для дешевой заморской сельскохозяйственной продукции. С момента завершения Уругвайского раунда (восемь лет назад), с началом либерализации рынков, а также с уменьшением компенсационных правительственных фондов, сельское хозяйство острова становилось все менее рентабельным. Ситуация для фермеров ухудшилась также в связи с официально спонсируемыми правительством проектами, направленными якобы на совершенствование сельскохозяйственного производства, но, к сожалению, неправильно организованными. По существу, проекты были навязаны фермерам региона против их желания, что в конечном счете привело к их значительной задолженности, компенсировать которую им не представляется возможным в обозримом будущем. В итоге это привело к значительным изменениям как в структуре, так и технологии сельскохозяйственного производства, а также к поискам новых путей повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции с целью более успешного противостояния агрессивному импорту. В этих условиях востребованной оказалась кластерная модель организации новых производственных систем на острове.

Хотя и с некоторым опозданием, по сравнению с другими странами-членами OECD, все же в Японии пришли к выводу о необходимости срочного внесения корректив как в национальную, так и в региональные и локальные производственные системы. Для реализации этих подходов на Хоккайдо в первой половине 90-х начала формироваться Центральная Организация по обеспечению устойчивого развития и стимулирования развития промышленных кластеров, концепция которой изображена на рисунке 8.10.

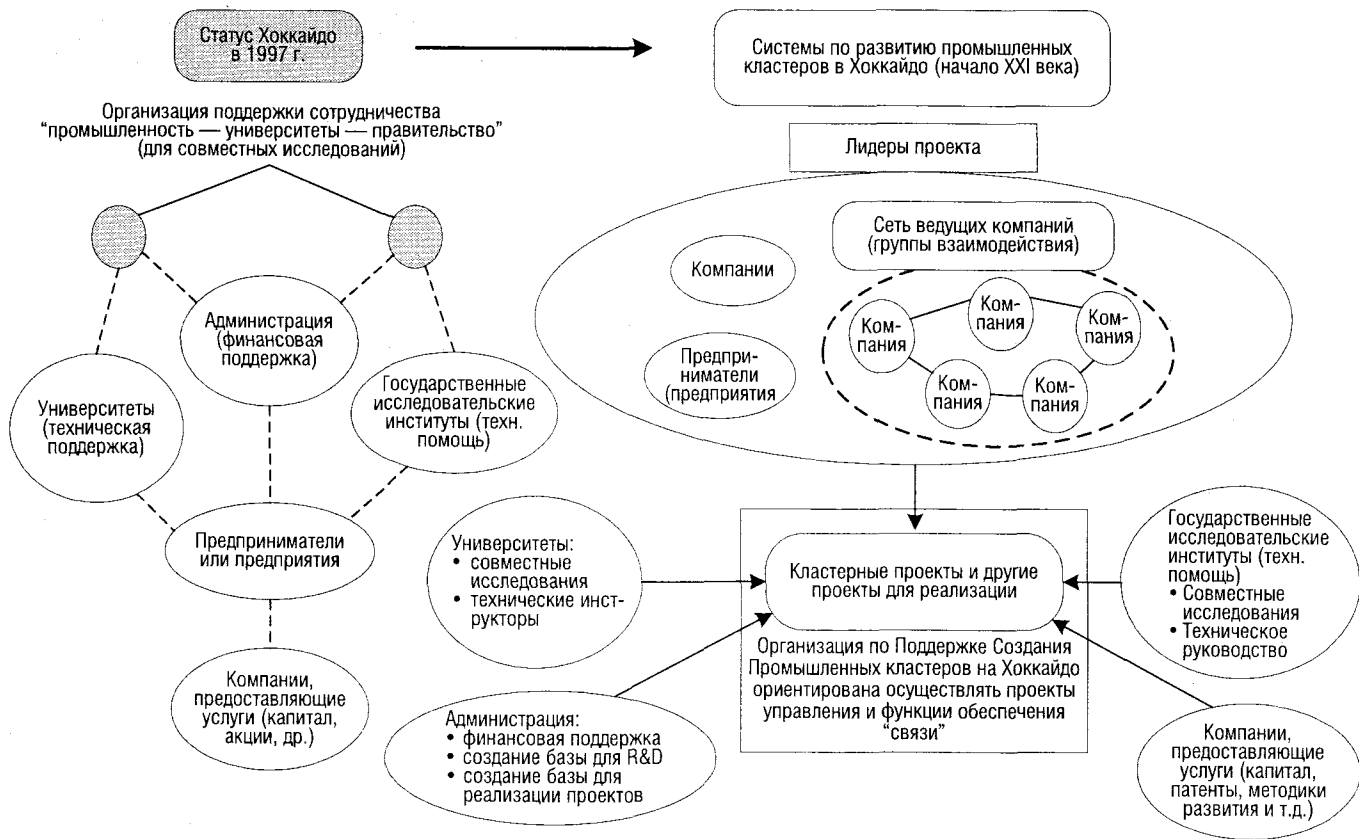


Рис. 8.10. Концепция формирования системы развития промышленных кластеров на Хоккайдо

Система по развитию промышленных кластеров на Хоккайдо, по замыслу ее авторов, должна была отображать постоянно продолжающийся процесс, включающий в себя следующие стадии или этапы:

- ◆ этап поиска области деловой активности (первоначально предпочтительной для промышленной сферы, в которой Хоккайдо уже достиг определенных преимуществ). На этом этапе обеспечивается проведение тематических встреч, в поиск перспективных направлений кластеризации включаются государственные организации, различные компании и исследовательские институты, организуется обмен мнениями по каждому из направлений. Составной частью этого этапа является подготовка и оценка проекта с последующим его утверждением. Для этого формируется рабочая группа по подготовке проекта, создается наблюдательный совет, который должен функционировать в период всей будущей жизни проекта, подготавливается план развития проекта;
- ◆ этап содействия в выполнении бизнес-планов, в ходе реализации которого возникает система мастерских, система групп R&D, формируются инкубаторы;
- ◆ этап выполнения проектов.

Схематически этот процесс изображен на рисунке 8.11.

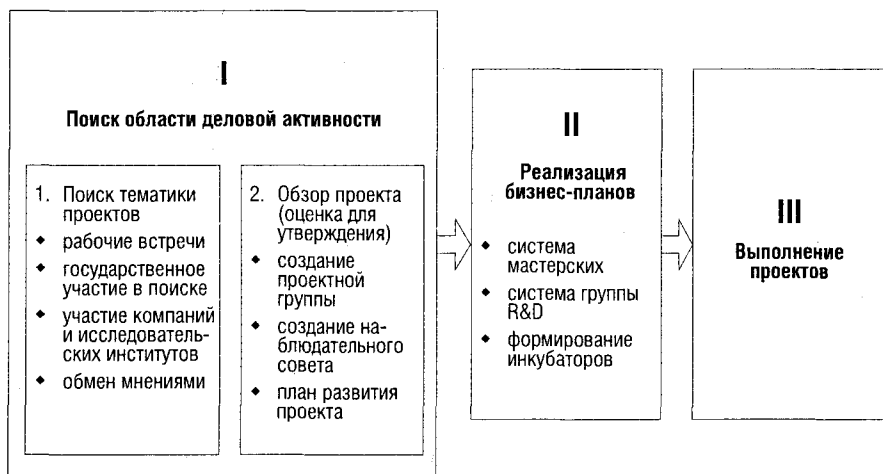


Рис. 8.11. Этапы процесса развития промышленных кластеров на Хоккайдо

Развитие кластерного проекта (по японской модели, близкой к англо-американской) начинается с технико-экономического обоснования развития кластеров в приоритетных сферах. Поиск направления развития перспективного кластера наиболее эффективен через обмен мнениями между деловыми людьми (компаниями, потребителями продукции, представителями администрации), а также между так называемыми “светлыми головами”. После выбора направления оказывается содействие в формировании выбранной модели кластера с подключением всех заинтересованных сторон. Важной составляющей этого процесса является его мониторинг и координация на каждом этапе, начиная с поиска тематики до бизнес-планирования и его выполнения.

Существенным в этом процессе является также обеспечение содействующих видов деятельности. В первую очередь обеспечивается сотрудничество между отраслями промышленности, университетами и правительством Хоккайдо (см. рис. 8.12).



Рис. 8.12. Функции промышленности, университетов и правительств регионов Японии в ускорении кластеризации

Вследствие интегрирования функций этих трех секторов процесс реализации проектов по развитию кластеров на Хоккайдо получил мощный импульс. Фактически благодаря этому сформировалась новая региональная система экономического развития региона. Эта трехслойная сетевая структура включилась в проведение совместных исследований, в создание целевых рабочих групп, оживление R&D парков и технополисов. На рисунке 8.13 показана новая роль формирующихся технопарков 3-го поколения на Хоккайдо.

Известно, что первая генерация технопарков (ТП) обеспечивала создание исследовательских комплексов. Таково было большинство R&B (research & business, исследовательских и деловых) технопарков в Японии, общее количество которых превышало 100. Необходимость создания R&B парков была вызвана стремлением каждого из трех секторов к интеграции. Именно R&B парки становились центрами взаимодействия всех трех сил, местом диспутов и согласования разногласий.

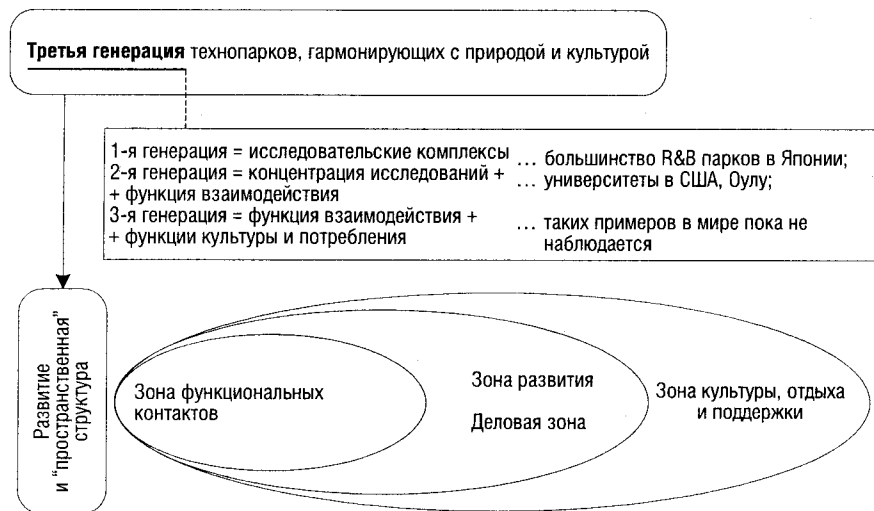


Рис. 8.13. Роль технопарков в условиях новой региональной политики на Хоккайдо

Вторая генерация ТП содействовала концентрации исследовательской деятельности и способствовала развитию деловых связей. Развитие такого рода деятельности с начала 90-х годов координировалось университетом Хоккайдо в г. Саппоро (создан в 1876 г.) и напоминало характер деятельности таких университетов, как Кембридж, Стенфорд или Оулу. Потребность и важность консолидации деятельности в регионе вокруг университета Хоккайдо обуславливалась следующими обстоятельствами:

- ♦ район Саппоро уже обладал определенным уровнем концентрации отраслей промышленности, филиалов учреждений национального правительства, соответствующими органами регионального правительства, государственными опытно-проектными и исследовательскими институтами, а также рядом университетов;

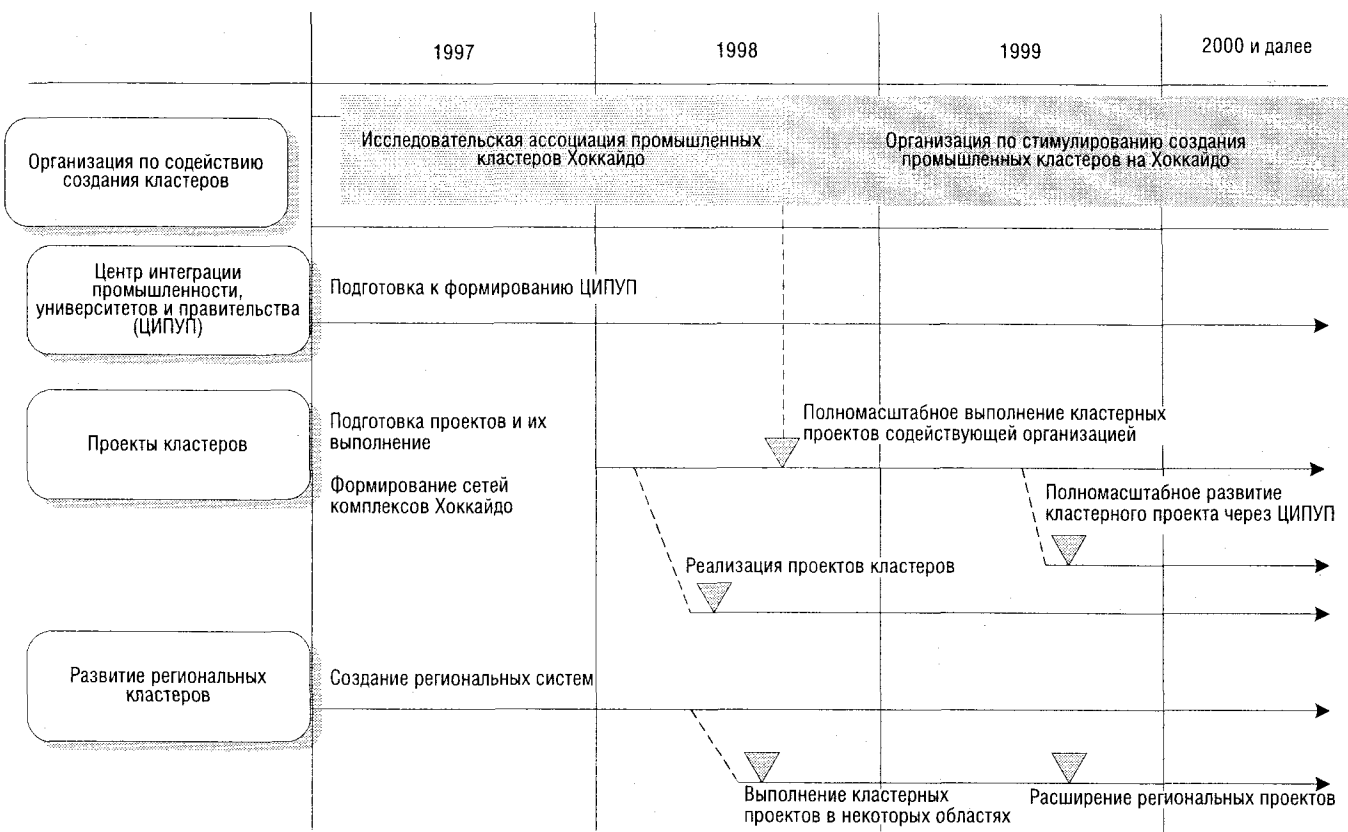


Рис. 8.14. График развития промышленных кластеров на Хоккайдо

Источник: Keidanren

- ◆ университет Хоккайдо является единственным всесторонне компетентным университетом в префектуре. Дополнением к нему выступили Промышленный исследовательский институт Хоккайдо и другие национальные и региональные исследовательские институты;
- ◆ как показали предварительные исследования, компетенция университетов и возможности окружающих его институтов могли бы быть еще больше усилены созданием R&B парков под покровительством университета Хоккайдо.

Третья генерация ТП, в дополнение к ранее освоенным функциям, ориентирована на дальнейшее развитие глобальных связей, с учетом задач по охране природы, традиций, культурных ценностей, а также возможностей консюмеризации. По мнению японских аналитиков, такого рода ТП не имеют аналогов в мире.

В новой региональной экономической системе Хоккайдо, основанной на кластерах, все большее внимание стало уделяться расширению образовательных возможностей. При этом акцент делается на обучение предпринимателей, расширение публикаций по новым формам хозяйствования, проведение стратегических конференций по развитию новых производственных систем, а также по созданию баз данных²⁴. На основе сформированной на Хоккайдо региональной системы подъема экономики началось развитие кластеров в соответствии со схемой и графиком, представленными на рисунках 8.14 и 8.15.

Как видно из графика развития промышленных кластеров на Хоккайдо, одним из ключевых моментов создания региональной системы экономического развития стал Центр интеграции промышленности, университетов и правительства (ЦИПУП), создание которого началось в 1998 г.

Следует отметить, что и до этого ранее созданный Совместный исследовательский центр по передовым научным технологиям уже осуществлял в кооперации с университетом Хоккайдо и другими университетами и институтами, а также частными компаниями, совместные фундаментальные и прикладные работы преимущественно на кампусе университета Хоккайдо. Этот опыт и послужил базой создания ЦИПУП. Основными направлениями его деятельности стали:

- ◆ поиск тематики для проектов, требующих консолидации усилий на основе сотрудничества между промышленностью, университетами и властью;

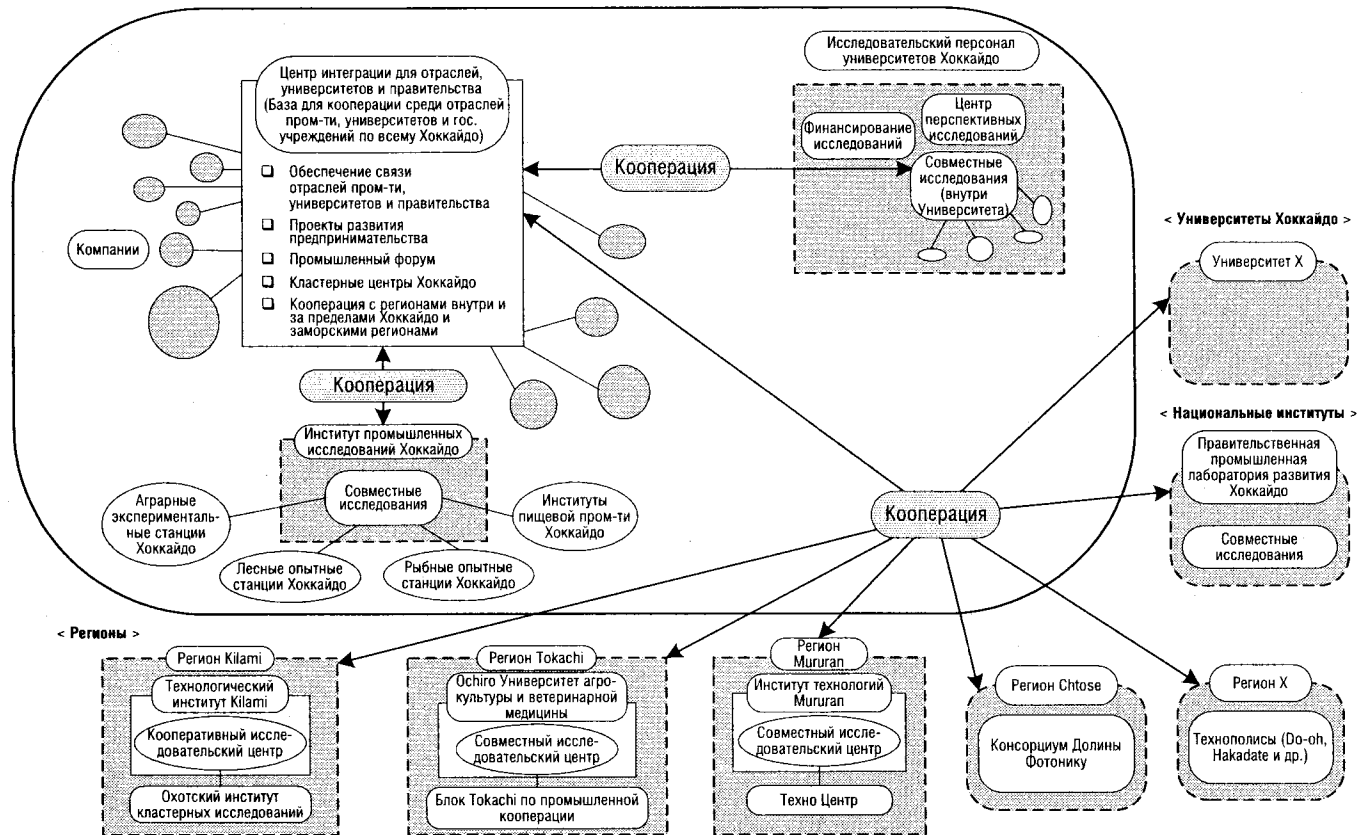


Рис. 8.15. Концепция кооперационных связей между отраслями промышленности, университетами и правительством на о. Хоккайдо

- ◆ развитие совместных исследований и производства перспективной продукции компаниями, университетами и опытно-исследовательскими институтами Хоккайдо;
- ◆ техническое консультирование компаний;
- ◆ поддержка проектов на стадии их выполнения;
- ◆ обучение и повышение квалификации предпринимателей;
- ◆ обеспечение технической передачи результатов исследовательских разработок и патентов от университетов и институтов в компании;
- ◆ проведение деловых встреч в области развития R&D и создания промышленной основы кластеров.

Внедрение рассмотренной выше системы стало давать свои положительные результаты. В первую очередь это касается результатов работы пищевого кластера. Производители Хоккайдо стали поставлять продукты питания более высокой степени переработки. К примеру, вместо отгрузки молока, которое трудно экспортировать из-за его незначительного срока хранения, на Хоккайдо было организовано производство обогащенных витаминами молочных продуктов различной степени жирности, в зависимости от запросов потребителей. В рамках кластера стали активно внедряться методы производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции (к примеру, овощей), спрос на которую постоянно быстро возрастает, а цены реализации растут.

В рамках кластера стала успешно реализовываться совместно с фермерами сопутствующая программа привлечения туристов путем презентации им традиционных местных блюд в фермерских ресторанах, а также путем проведения фермерских праздников. Наиболее значительные проекты продовольственного кластера Хоккайдо представлены на рисунке 8.16.

Развитие продовольственного кластера в немалой степени способствовало ускорению и активизации туризма на Хоккайдо. У японцев традиционно поддерживается здоровый интерес к путешествиям и различного рода экзотическим видам отдыха, что весьма эффективно было использовано на Хоккайдо. Остров обладает почти первозданной природой в сравнении с другими территориями Японии, способной привлечь к себе внимание обитателей перенаселенных японских городов, желающих отдохнуть в безопасном месте, либо пользуясь гостеприимством фермеров, либо используя великолепные курорты.

А местные власти, ранее испробовав различные тактические приемы развития региональной экономики: R&B парки, создание венчур-

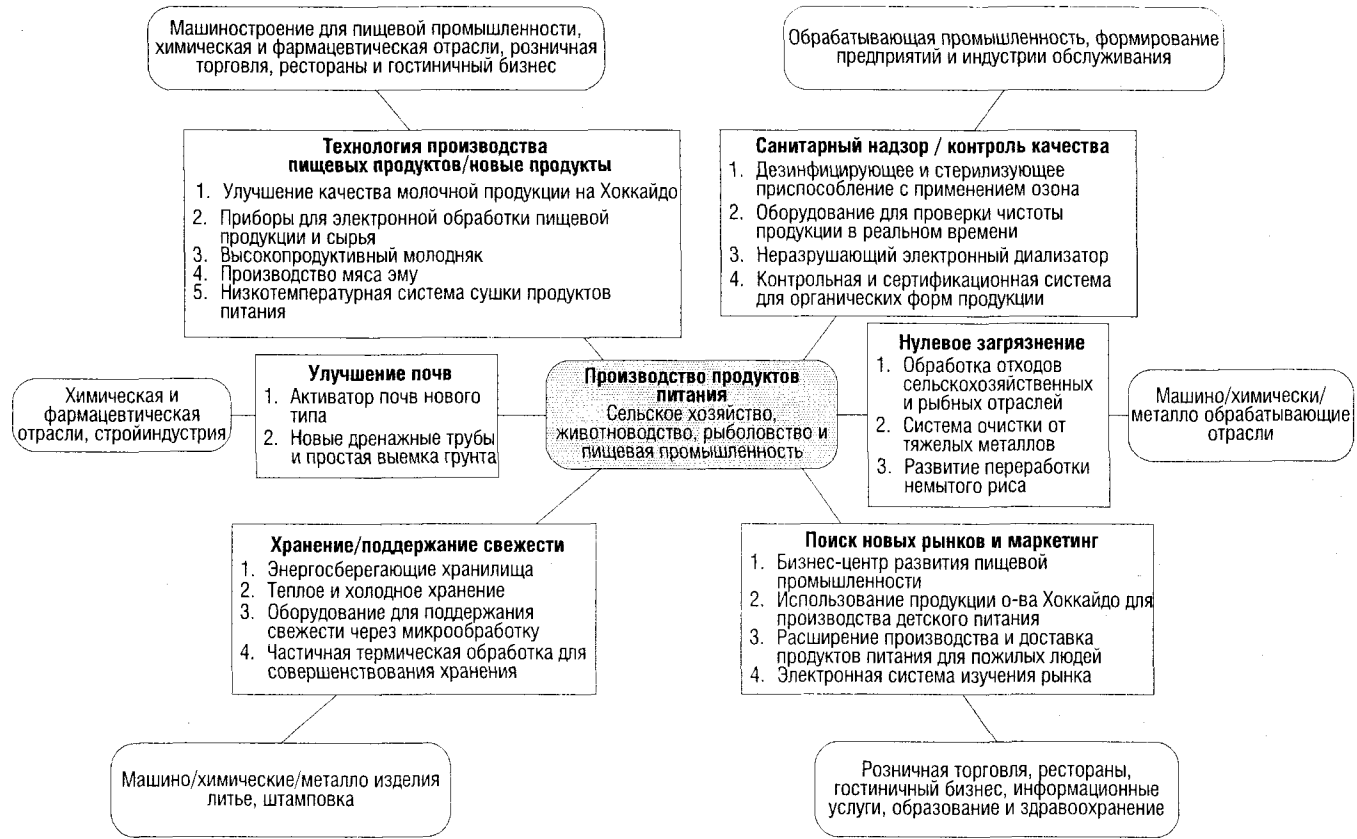


Рис. 8.16. Проекты продовольственного кластера и родственных отраслей на Хоккайдо

ных компаний, снижение и отмену налогов, меры по привлечению внешних и внутренних инвестиций, наконец всерьез поверили в эффективность кластерной модели развития региональной экономики и стали неуклонно ей следовать.

На основе этой модели планируется развитие на Хоккайдо сильного производственного сектора, причем официальный выбор уже сделан в пользу шести главных направлений нового XXI ст., а именно:

- ◆ поддержка промышленности;
- ◆ информатика и телекоммуникации;
- ◆ жилищное строительство;
- ◆ здравоохранение и повышение благосостояния;
- ◆ культура и возможности для досуга;
- ◆ защита природы и переработка отходов.

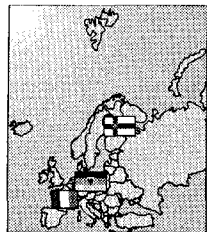
Отличительной чертой новых планов Хоккайдо является то, что главный акцент в финансировании программ развития делается на генерирование средств за счет внутренних источников, главным образом, путем повышения эффективности деятельности кластеров, а не на внешнюю помощь (в том числе и от центрального правительства).

Подводя итог краткому рассмотрению процесса реструктуризации экономики Японии и создания в ее регионах промышленных кластеров, следует отметить, что для острова Хоккайдо этот широкомасштабный эксперимент является крайне существенным еще и с точки зрения автономного развития его экономики в XXI ст. Успех этой, пока еще довольно молодой, программы кластеризации, зависит от уровня и глубины взаимодействия и сотрудничества между промышленностью, университетами и правительством в желании достичь реализации общей цели. Первые годы выполнения программы демонстрируют возрождение, некогда ранее присущего Хоккайдо, духа пионеров-первопроходцев, возникающего не только у отдельных предпринимателей, но и у компаний, исследователей в университетах и институтах, у представителей власти, т. е. у всех, кто настроился работать ради лучшего будущего региона.

Примечания

- ¹ Gollub J. Cluster-based economic development: A key to the regional competitiveness-case studies, Springfield, VA, National Technical Information Service, 1997.
- ² Rosenfeld S. Industrial Strength Strategies: Regional Business Clusters and Public Policy, Washington, DC: Aspen Institute, 1995.
- ³ Там же, Rosenfeld S., (1995).

- 4 Bergman E., E. Feser. Targeting North Carolina Manufacturing: Understanding the State's Economy Through Industrial Cluster Analysis, UNS Institute for Economic Development, Chapel Hill. 1996.
- 5 Morgan K. The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal, *Regional Studies* 31(5), 1997.
- 6 FT Survey, Wales, Jim Pickard, Re-focused on opportunities for growth, 1 March 2000.
- 7 FT Survey, Wales, Juliette Jowit, Firing up the dragon, 4 March 1999.
- 8 Fairley J. and Lloyd G. Enterprise in Scotland — a midterm assessment of an institutional innovation for economic development, *Regional Development*, London, 1998.
- 9 Шотландия была независимым суверенным государством в течение многих столетий. Однако в 1603 г. королевства Шотландии и Англии объединились после смерти Елизаветы I, королевы Англии и вступления на объединенный престол Джеймса VI, короля Шотландии. В 1707 г. Акт о Союзе закрепил политический союз между Шотландией и Англией, что привело также к объединению Парламентов обеих стран. Тем не менее законодательство предусматривало сохранение отдельной шотландской законодательной, образовательной и церковной систем. В эпоху Просвещения в 1776 г. шотландский экономист и философ Адам Смит издал свою бессмертную книгу “Богатство наций”, ставшую поворотным пунктом в истории экономической мысли. В эти же годы шотландский изобретатель Джеймс Уатт (Watt) создал свой паровой двигатель (1764 г.), который привел к мировой Промышленной Революции. Следует отметить, что кульминацией шотландского движения за независимость было возрождение Парламента Шотландии в 1999 г.
- 10 Best M. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge: Polity, 1990.
- 11 FT Survey, Scotland, 10 September 2001.
- 12 FT, Mark Nicholson and Brian Groom, Motorola may signal changing times throughout Scotland's “Silicon Glen”, 12.04.2001.
- 13 Начало этому положено еще в 1881 г. Horace Darwin, сын известного натуралиста Дарвина и член университета, который стал основателем компании Cambridge Instruments. В 50-е — 60-е гг. годы эта компания стала известной благодаря производимыми ею электронными микроскопами.
- 14 *The Economist*, Britain, Cambridge, Silicon Fen Strains to grow, April 14th, 2001.
- 15 FT Survey, Cambridge and its Region, 27 Jan. 2000. (*The Economist*, E. Edwards, London, World Financial Centre, May 18th 1998).
- 16 Miller, Rul, *Measuring What People Know: Human Capital Accounting for the Knowledge Economy*, OECD, Paris, 1996.
- 17 Davis S. and Henrekson M. Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution of Employment, NBER, WP 1 6246, 1997.
- 18 FT, Ken Warn, Canada “Could Ride out US Economic Slowdown”, 11.01.2001.
- 19 *The Economist*, Japan's great hope, 4th August 2001.
- 20 *The Economist*, A Survey of Business in Japan, 27 November 1999.
- 21 *The Yomuri Shimbun*, 6 Sept. 2001.
- 22 Yoshino M. Y. *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalisation*, Harvard College, 1995.
- 23 OECD, *Regional Problems and Policies in Japan*, OECD, Paris, 1996.
- 24 FT Survey, Japan Charles Smith, Still Groping for a System, 15 July 1997.



Кластерный подход в странах континентальной Европы

9.1. Инновационность системы и кластеров Германии

Третья в мире экономика Германии в последние годы (1999—2001 гг.) демонстрировала устойчивый экономический рост. Тем не менее, согласно исследованию Broadgate Consultants (BC, США), 80% портфельных инвесторов США считали немецкую систему наблюдательных советов неэффективной, а 90% утверждали, что Германия уступает США в сфере взаимоотношений между корпоративными инвесторами. По их мнению, такое положение объясняется как различиями в предпринимательской культуре в области корпоративного управления, так и рыночным позиционированием немецких корпораций по отношению к рынкам капиталов США. Другой спецификой немецкого рынка, по мнению Broadgate Consultants, является очевидная задержка с корпоративной реструктуризацией в Германии. Однако в выводах исследования констатируется, что давление на немецкие корпорации извне по поводу их реструктуризации нарастает. Считается, что у Германии просто нет другого выбора как предпринять срочные меры для промышленной реструктуризации¹.

Новейшие технологии и глобализация изменили мир и характер экономической конкуренции, которая приняла новые формы. В основном, эти изменения коснулись путей генерирования, передачи и адаптации знаний. Знания признаны в современных условиях основой производительности и экономического роста. Двигателем знаний и

социального развития является информация. В передаче и использовании информации большую роль играет эффективность инновационной системы страны и ее потенциал, применяемый для улучшения экономического функционирования. Как следует из таблицы 9.1, Германия имеет ощутимые конкурентные преимущества в сфере технологий и ноу-хау.

Таблица 9.1. Производство и занятость в R&D — интенсивных отраслях промышленности в отдельных странах ОЭСР, 1993—1995 гг.

Показатели инновационности	Страны					
	Зап. Германия	США	Япония	Франция	Италия	Велико-Британия
Доля прибавочной валовой стоимости в % для:						
R&D — интенсивных отраслей	12,2	8,5	11,5	7,7	6,4	8,0
• высоких технологий	3,5	3,6	3,9	2,6	1,9	2,9
• передовых технологий	8,7	4,9	7,7	5,1	4,5	5,2
Не R&D — интенсив. отраслей	13,7	9,5	13,5	11,7	13,9	10,2
Всего производственного сектора	25,9	18,0	25,0	19,3	20,4	18,3
Доля занятости в %:						
R&D — интенсивных отраслей	12,8	5,9	9,3	7,5	5,8	8,2
• высоких технологий	3,1	2,5	3,1	2,3	1,4	2,7
• передовых технологий	9,7	3,4	6,2	5,2	4,3	5,4
Не R&D — интенсив. отраслей	14,9	9,7	13,8	11,0	14,7	11,4
Всего производственного сектора	27,7	15,5	23,2	18,5	20,4	19,6

Источник: OECD Economic Outlook, BMBF 1998

Приведенные данные свидетельствуют, что Германия является одним из ведущих создателей технологий в мире и самым крупным поставщиком технологий в Европе. В дополнение к ее отличной системе обучения и хорошо развитой исследовательской инфраструктуре, к технологическим преимуществам следует также отнести инновационный потенциал и гибкость ее фирм, а также эффективность сектора малых и средних предприятий².

Структура немецкой инновационной системы, прошедшая эволюционное развитие, сложилась под воздействием традиций и исторических факторов, изменявших ее основу. Разделение компетенции и ответственности между федеральным правительством и землями (länder) является ключевым фактором в немецкой инновационной системе, ко-

торая определяет современные пути развития немецких компаний. Эта система имеет следующие особенности:

- ◆ рынок труда Германии, с точки зрения организации работы, обучения, найма и увольнения, системы заработной платы, довольно строго регулируется. Инновационный процесс основывается на обязательствах между работниками и управляющим персоналом, которые должны быть увязаны с возможностями, рисками и выгодой, получаемыми от R&D;
- ◆ система работает на основе связей между предпринимателями и университетами/наукой. В основном, система способна обеспечивать нужды компаний в получении ноу-хау и рабочих навыков; но отмечается, что при необходимости быстрой реакции на требования рынка в системе проявляется определенная инерция; регулирование немецкой системы обучения и подготовки кадров должно быть приведено в соответствие с регулированием рынка труда;
- ◆ существующая строгая система банковской оценки рисков уменьшает возможность осуществления компаниями краткосрочных радикальных инноваций. Корпоративное управление в немецкой инновационной системе обеспечивает возможности для долгосрочных R&D и инновационных проектов при сравнительно низком уровне риска и стабильном участии в акционерном капитале;
- ◆ в немецкой конкурентной среде допускаются альянсы и кооперационные партнерства между компаниями. Немецкая система разрешает компаниям работать сообща на согласованной основе. В большинстве случаев долгосрочные кооперационные соглашения оформляются контрактами. Возможны также неформальные альянсы, которые основываются на соглашениях между компаниями и деловыми ассоциациями.

Немецкая инновационная система устанавливает приоритеты в традиционных технологиях, особенно в машиностроении, химии, электротехнике, автомобилестроении. В таком подходе очевидны преимущества: устанавливается четкая структура компетенций и обязательств, которая создавалась на протяжении длительного времени. К сожалению, в современном, быстро меняющемся мире эта система не в состоянии оперативно и гибко реагировать на быстро развивающиеся технологии “новой” экономики, и поэтому радикальные инновации крайне сложно реализовывать. В последние годы в Германии пытаются совместить

новые радикальные стратегии и существующую компетенцию системы путем ее модернизации и проведения новой региональной политики, учитывающей сложные последствия немецкой реунификации³.

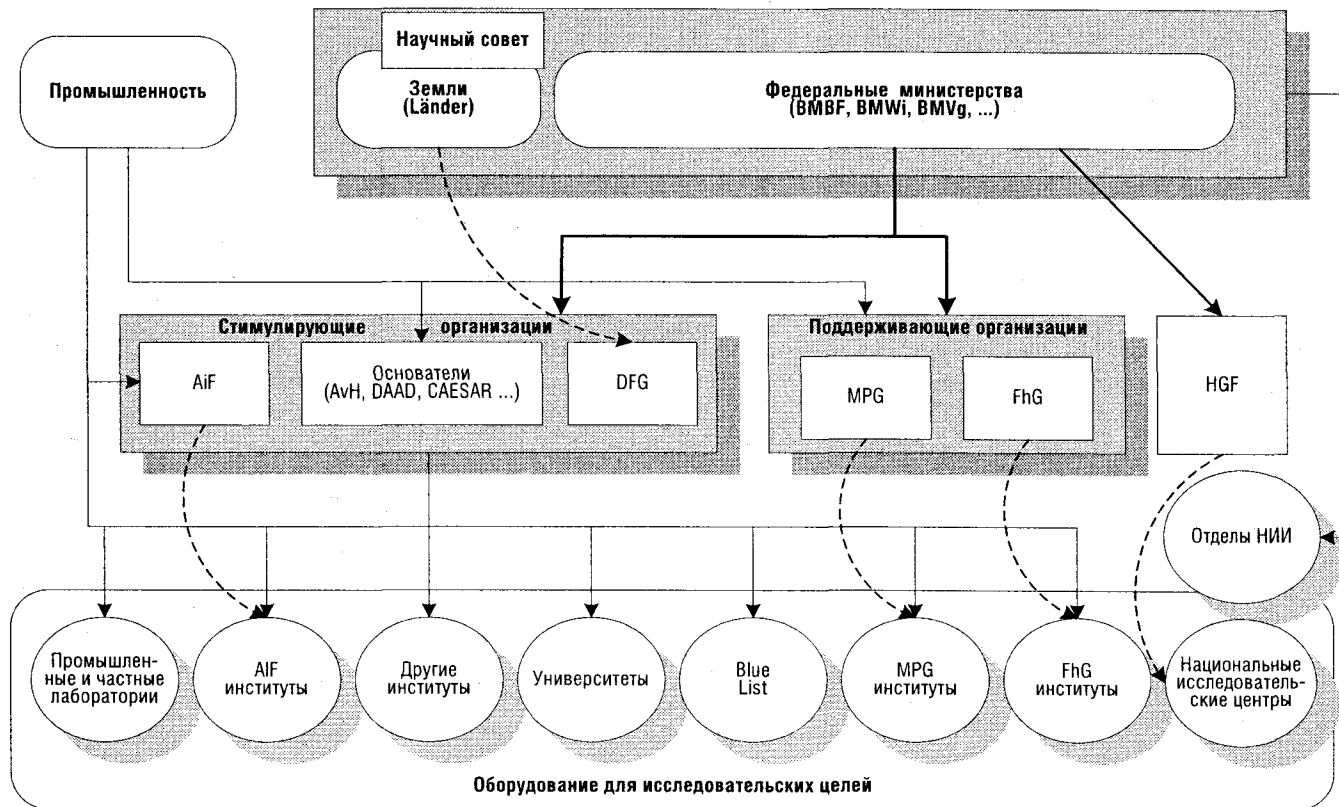
На рисунке 9.1 представлена немецкая инновационная система, которая на рубеже XX—XXI ст. вступила в стадию реформирования и трансформации с целью ее большего соответствия требованиям современного рынка.

Для удобства анализа эту систему можно расчленить на структурную или технологическую, на национальную или региональную, и рассматривать ее с позиций той категории, на которую делается акцент. В системе активными составляющими выступают компании, университеты, политические структуры и административные учреждения, академические исследовательские институты, учебные заведения государственного и частного секторов и др. Ключевым фактором в достижении успеха воздействия на уровень и направление технологических изменений в промышленности или стране является поведение лиц, принимающих решения в промышленности и вовлеченных в предварительный этап формирования технического прогресса.

При анализе инновационной системы в фокусе, как правило, оказывается взаимозависимость между корпоративной производственной системой и инфраструктурой экономических и социальных институтов. Решение стать до определенной степени инновационной организацией и решение использовать определенные методы передачи технологий или информационные каналы являются одновременно зависимыми переменными. Если совместить оба результата вышеуказанных процессов, то в итоге можно получить три главные разновидности промышленных кластеров (ПК₁, ПК₂, ПК₃), характерные для Германии. Назовем их:

— ПК₁ — возникают среди фирм, имеющих R&D подразделения, проводящие обширные внутренние исследования и сформировавшие базу необходимых знаний. Внешняя информация в них используется, прежде всего, как “технологический импульс”. Отражая специфический потенциал компаний и интеллектуальный капитал, создается и функционирует формальный механизм передачи технологий. Эти компании также поддерживают неформальные контакты на высоком уровне;

— ПК₂ — возникают между фирмами, имеющими свою собственную R&D деятельность, которая хотя недостаточно формализована, но представляет значимые для компании основы восприятия и поглощения ноу-хау. Поддержанные таким потенциалом компаний, внешние ис-



* Идентификация компонентов системы представлена в таблице 9.2.

Рис. 9.1. Инновационная система Германии

Источник: Schmoch et al., 1996

точники информации приобретают существенную значимость, выступая больше как “рычаг спроса”, нежели “технологический нажим”. Государственные исследовательские институты являются также важным источником входных сигналов. Уровень организации процесса передачи знаний в этой группе еще достаточно высокий. Формальные каналы передачи технологий представляются крайне важными;

— ПК₃ — возникают на основе инновационных фирм, не имеющих R&D возможностей. Кроме своих собственных новаторских качеств, эти кластеры серьезно рассчитывают на рыночно-ориентированные ноу-хау от потребителей и поставщиков. Входящие в ПК₃ компании больше полагаются на неформальные каналы передачи технологий и обмен знаниями в процессе близкого общения. Из-за недостатка опыта они почти не заинтересованы в формальном сотрудничестве и спонтанно реагируют на текущую конкурентную ситуацию. Инновация ими рассматривается скорее как текущий повседневный бизнес, чем непрерывный продолжающийся процесс.

В таблице 9.2. показаны основные финансовые ресурсы и главные источники поддержки немецких инновационных кластеров.

Таблица 9.2. Финансовые ресурсы и основные источники помощи ПК Германии

Институты	Расходы, млн DM	Количество организаций	Число работающих	Государственная поддержка, млн DM	Доля в общей поддержке (федеральные / земли)
Aif		107		170	100 : 0
MPG	1533	98	11 901	1429,9	50 : 50
FhG	1261	49	6099	578	90 : 10
Helmholtz Centres	4171	16	22 501	2900	90 : 10
Blue List	1321	83	10 000	1200	50 : 50
DFG	1927			1147	100 : 0
DAAD	372,6			354	90 : 10
AvH	87,7		78	87,7	100 : 0
Stifterverband	141,7			Разрешение на формирование	
Volkswagen Foundation	113		93	Разрешение на формирование; дивиденды	
CAESAR	750			685	
Federal institutions	2867	57	18 682	2867	100 : 0

Источник: BMBF (1996)

Aif — Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (сотрудничество промышленных исследовательских организаций);

MPG — Max-Planck Gesellschaft (общество Макса-Планка);

FhG — Fraunhofer Gesellschaft (Общество Фраунхофер);

Helmholtz Centres — исследования в ядерной физике и астрономии;

Blue List — объединение институтов социальных, естественных, прикладных технологических исследований;

DFG — Deutsche Forschungsgemeinschaft (Немецкий Совет по исследованиям);

DAAD — Deutscher Akademischer Austauschdienst (Немецкий академический обмен услугами);

AvH — Alexander von Humboldt Stiftung — Фонд Александра Гумбольта;

Stifterverband — Ассоциация поддержки исследовательской деятельности;

VW-Stiftung — Фонд Фольксвагена;

CAESAR — Centre of Advanced European Studies and Research.

Как уже отмечалось выше, по оценке ВС, в число семи наилучших high-tech кластеров Европы, получивших право называться “Silicon Valleys XXI century”, вошли Мюнхен, Гамбург и Дрезден. Самую высокую позицию, согласно критериям проведенного анализа, занял Мюнхен, что стало возможным благодаря его Техническому университету, элите Баварской Академии наук и нескольким его исследовательским институтам. Высокопрофессиональные коллективы этих учреждений явились источником новых блестящих научных идей. Превращению Мюнхена в лучший high-tech кластер способствовало и правительство Баварии (The Free State of Bavaria). Оно щедро субсидировало high-tech отрасль через государственные фонды — особенно в таких направлениях, как здравоохранение, программное обеспечение и коммуникационные технологии⁴.

Привлекательность региона также сыграла немалую роль в облегчении укомплектования кластеров региона профессионалами высокого уровня как из Германии, так и из других стран мира. Окончательно успех региона в генерировании новых видов бизнеса и укреплении кластера был достигнут за счет создания множества венчурных фирм. По заявлению той же ВС, Мюнхен все более становится похожим по своему характеру на “Silicon Valley”.

Другой восходящей звездой в области высоких технологий стал high-tech кластер в Гамбурге, в котором ведущее место занимают startups в мультимедиа. Здесь наиболее известной стала компания Internshop, специализирующаяся в разработке программного обеспечения для электронной торговли. Акции компании котируются как на бирже Франкфурта, так и на самой крупной фондовой бирже мира Nasdaq. Хотя компания также была частично поражена экономическим спадом 2001 г. в ИТ-секторе, тем не менее, она сохраняет свои лидирующие позиции в кластере и по-прежнему является образцом для подражания местным компаниям.

Третьей величиной в этой отрасли, по мнению ВС, является high-tech кластер в Дрездене. Он известен не только своим знаменитым Техническим университетом, в котором обучаются более 22 тыс. студентов по 66 различным специальностям. В кластер Дрездена еще вошли Технологический центр, предприятия Siemens, занимающиеся производством чипов и панорамных фотокамер. High-tech кластер в Дрездене готов к конкурентной борьбе за первое место в Германии среди высокотехнологичных кластеров, прежде всего за счет своей бурно развивающейся микроэлектроники. Как стало известно⁵, high-tech гигант AMD (США), осознав преимущества кластера Дрездена, а также близость города к рынкам Восточной Европы, создал здесь предприятие по производству полупроводников, инвестировав в его развитие 2,9 млрд DM.

9.2. Финляндия: самые северные суперкластеры

9.2.1. Формирование Национальной промышленной стратегии

Финляндия демонстрирует пример рационального использования своего географического месторасположения во имя подъема общенациональной экономики и стимулирования развития депрессивных регионов⁶.

Обрабатывающая промышленность стала двигателем роста финской экономики. В XX ст. промышленное производство в этой сфере росло в 1,5 раза быстрее, чем совокупный объем продукции, значительно опережая средние темпы послевоенного роста в промышленно развитых странах. В финской промышленной структуре доминируют лесная и металлообрабатывающая отрасли. Традиционное массовое производство потребительских товаров никогда не приобретало такой значимости, как это было в других промышленно развитых странах.

Ряд структурных изменений произошел в 70—80 годы: технологическое развитие было стремительным, и постепенно структуры про-

изводства и экспорта менялись в сторону высокотехнологичных отраслей⁷. Частные предприятия значительно расширили свою международную активность. В этом отношении Финляндия добилась серьезных положительных сдвигов, и могла бы избежать депрессии, наступившей после разрыва связей с бывшими социалистическими странами. Однако в 1990 г. страну поразил тяжелейший структурный кризис, подобный тому, что ударил по многим промышленным странам еще за 10—15 лет до начала финского кризиса. С 1990 г. по 1994 г. промышленное трудоустройство в Финляндии сократилось на четверть.

В определенной мере это отражало сокращение экономических связей Финляндии с Советским Союзом, который распался на ряд государств, не способных поддерживать прежний уровень кооперационных отношений с финскими предприятиями. К тому же десятилетия сравнительно жестко планируемой экономики Финляндии под потребности своего восточного соседа спровоцировали появление в экономике страны негибкости и запутанных регуляторных ограничений, большинство из которых все-таки удалось устранить в период экономического спада начала 90-х годов.

Вследствие экономической политики, описанной выше, в финской экономике доминировало несколько крупных компаний — Enso Gutzeit, Rauma Repola, RautaRuukki, Wärtsilä, Kone и др.⁸ Развитие новой экономической активности и предпринимательской культуры, которые должны были прийти на смену прежнему режиму, явилось очень серьезной задачей для всего финского общества, его правительства, лидеров его экономики.

Экономический спад начала 90-х годов обнажил слабости финской экономики. Поиск наиболее подходящей экономической структуры, которая позволила бы поддерживать активный внешнеторговый баланс и гарантировать высокий стандарт жизни населения Финляндии, привел к концепции кластеризации экономики страны, которая к этому периоду активно внедрялась в других странах Северной Европы — Дании, Швеции, Исландии и Норвегии⁹. Следует признать, что Финляндия несколько запоздала (по сравнению с другими странами Европы) с проведением кластерного анализа своей экономики. Окончательный отчет, подготовленный Х. Хернесниemi (H. Hernesniemi), был представлен лишь в 1995 г., тем не менее, он и другие работы по этой тематике имели чрезвычайно большое значение для судеб страны и содействовали серьезным сдвигам как в финской экономике, так

и в финской политике в целом. В начале 90-х общество нуждалось в новых идеях, поскольку стало очевидным, что макроэкономические методы регулирования не гармонизировали с глубокими структурными изменениями, происходящими в экономике.

К значительным кластерным исследованиям того времени следует отнести проект “Advantage Finland”, который координировался через ETLA (Исследовательский институт финской экономики). Проект был изначально ориентирован на изучение будущих возможностей национальной промышленности и подготовку информации, необходимой для выработки решений по реструктуризации промышленной политики¹⁰. Результаты этих исследований были отражены в деятельности Министерства торговли и промышленности Финляндии, которое подготовило новые директивы экономической политики. На их основе была разработана и утверждена Национальная промышленная стратегия¹¹.

В рамках новой промышленной стратегии был совершен четкий переход от прежних принципов — субсидирования слабых отраслей, ограничения конкуренции, покровительства стратегическим отраслям, а также поддержки национальных “чемпионов”, — к новым политическим и экономическим подходам, обеспечивавшим благоприятную структуру условий и стимулировавшим лучшее функционирование рынков.

К тем же переменам подталкивали Финляндию и европейская интеграция, и нарастающая глобальная конкуренция, которые выдвигали на первый план задачу развития национальных конкурентных преимуществ. Любое ухудшение конкурентоспособности быстро отражается на состоянии финансовых рынков и потоках инвестиций. В этом новом мире “без границ”, капитал исключительно чуток по отношению к любым изменениям в операционной среде. Поэтому фирмы постоянно ищут лучшую дислокацию, наиболее благоприятные для деловой активности регионы, с целью большей прибыльности от предлагаемых рынку, разработанных фирмой, ноу-хау, технологий и инвестиций капитала. Конкурирующие фирмы чутко реагируют на рыночную ситуацию, на которую влияют национальные и региональные правительства, выполняющие исключительно важные функции в повышении привлекательности регионов и деловой активности в стране. На основе новых экономических подходов в Финляндии, как и в большинстве других развитых стран, был совершен переход от макроэкономического регулирования к промышленно- и технологически-конкурентной политике, основанной на кластерном анализе и содействии формированию кластеров¹².

9.2.2. Конкурентные преимущества и кластеризация Финляндии

Кластерный анализ и развитие первых кластеров Финляндия начала с изучения опыта ряда североевропейских стран, в первую очередь Дании, Голландии и Норвегии, приступивших к реформированию своей экономики через кластеризацию несколькими годами ранее. Следуя Портеру, аналитики в Финляндии подвергли оценке наиболее перспективные отрасли. Критерием служило наличие существенного и устойчивого экспорта и/или значительных внешних иностранных инвестиций, которые в данном анализе выступали как индикаторы международного конкурентного преимущества данной отрасли.

Этот анализ позволил создать перечень потенциально перспективных отраслей, из которых были укомплектованы более крупные группы, представлявшие своего рода авангард глобально конкурентных направлений или “кластерные каркасы”. Для каждого из этих “каркасов” была составлена кластерная карта и проведено их обсуждение с экспертами из соответствующих сфер экономики. Были оценены и предложенные для развития кластеров объекты с учетом их возможности и готовности стать стартовыми структурами в таком исключительно важном для экономики страны процессе. Особое внимание при этом уделялось выявлению взаимных связей между отобранными кандидатами в операционной деловой окружающей среде.

Таблица 9.3. Развитие и перспективы роста финских промышленных кластеров (1980—2010 гг.)

Кластер	Тип кластера	Объем экспорта в 1996 г., млрд дол.	Среднегодовой рост экспорта в 1980—94 гг., %	Среднегодовой темп роста потенциала кластера до 2010 г. в %
Лесное хозяйство	Устойчивые кластеры	13,6	3,5	3,0
Цветные металлы	Довольно устойчивые кластеры	3,7	8,5	6,0
Энергетика		2,4	6,0	7,0
Телекоммуникации	Потенциальные кластеры	4,1	13,5	15,0
Защита окружающей среды		—*	—*	10,0
Здоровье		0,7	7,0	10,0
Транспорт		3,0**	2,5	4,0
Химия		4,0	6,0	4,0
Строительство	Инкубационные или защитные кластеры	5,5	7,0	2,0
Продовольствие		7,0	7,0	1,0

* Трудно измерить.

** Оценка.

Источник: Hernesniemi et al., 1995; Mäkinen, 1998

Несмотря на то, что лесной кластер в таблице характеризуется как устойчивый, крепкий, а другие отнесены к растущим или даже находящимся в инкубационном состоянии, все же следует признать, что в финской экономике пока нет ни одного полностью зрелого кластера.

Согласно кластерной концепции, кластеры никогда не достигают своей окончательной формы, так как, если это происходит, они теряют свою способность эффективно функционировать в окружающей их деловой среде и, соответственно, обречены на исчезновение. Эту важную сторону динамической природы кластерной концепции непременно следует осознать всем участвующим в развитии кластерных структур.

Развитие кластера из нескольких компаний в сложную сетевую систему иногда занимает несколько десятилетий. Кластерное развитие требует укрепления всех компонентов (факторов) “диаманта” (по Портеру), что видно из рисунка 9.2.

История становления финского лесного кластера насчитывает более 500 лет, но лишь недавно он перешел в стадию инновационности.

Лесной кластер развивался, главным образом, в рамках производства ключевой продукции лесной промышленности: целлюлозы, бумаги, картона и пиломатериалов. Изготовление этой продукции стимулировало появление соответствующего машиностроения, производителей специального ассортимента товаров, химических предприятий, а также поставщиков определенных видов услуг. Университеты и исследовательские организации также составили важную часть этой промышленной сети. Тесное взаимодействие между ее участниками сделало лесной кластер Финляндии одним из наиболее процветающих¹³.

Что касается финского кластера цветных металлов, то за удивительно короткое время он превратился из импортера в экспортера технологии и знаний. Он ориентирован на свою сырьевую и материальную базу, поэтому в структуре “диаманта” очень важную роль выполняют условия и факторы производства. Объем и глубина знаний в области горношахтного дела и цветной металлургии являются одним из самых уникальных преимуществ этого финского кластера.

Конечная продукция этого кластера, как правило, не изготовлена в соответствии с самой высокой технологией, но производственные методы достигли довольно высокого уровня — идеи финских специалистов материализованы в эффективных технологических процессах. Финские автоматизированные системы управления технологическими процессами отличаются утонченностью. Финские специалисты тра-

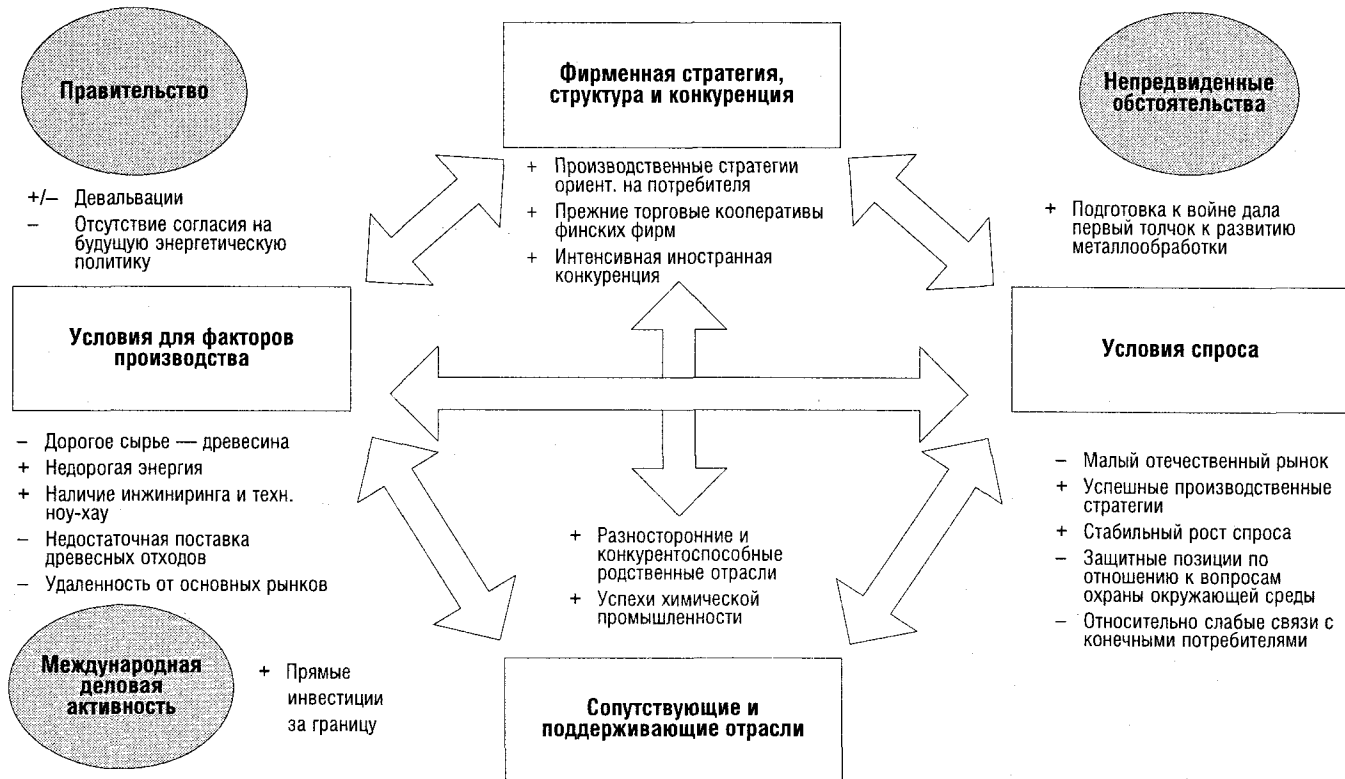


Рис. 9.2. Показатели конкурентоспособности в “диаманте” финского лесного кластера

Источник: Hernesniemi, 1995

диционно имеют хорошее инженеринговое образование и успешно совершенствуют технологии уже на протяжении длительного времени. В то же время совершенствование мастерства в области маркетинга, финансирования, стратегического искусства в этом секторе началось лишь в девяностые годы, и не в последнюю очередь благодаря кластеру (см. табл. 9.4).

Ведущие кластеры Финляндии — лесной и цветных металлов — являются довольно энергоемкими. А если учесть арктический климат, большие расстояния и низкую плотность населения, то все это объясняет повышенное энергопотребление на душу населения страны. Поскольку Финляндия не обладает собственными месторождениями ископаемого топлива, ее зависимость от импортных источников энергии весьма велика. Поэтому большие надежды возлагаются на сравнительно молодой энергетический кластер Финляндии. К слову, его энергетические технологии представляют пример быстрой технологической адаптации, ускоренного распространения и внедрения активных инноваций. В начале XX века большая часть энергетического оборудования импортировалась в Финляндию. Затем наступил этап развития отечественного

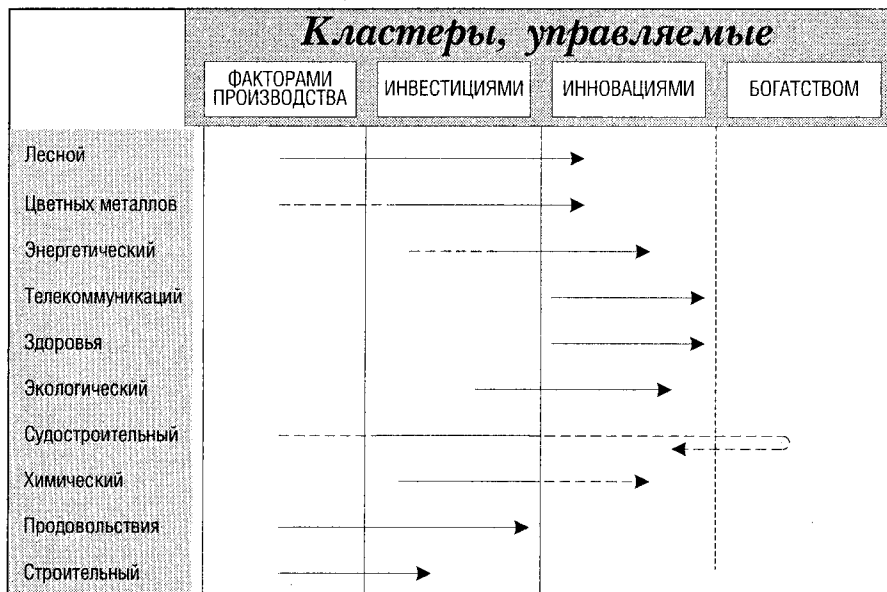


Рис. 9.3. Стадии развития кластеров и источников их конкурентных преимуществ

Источник: Petri Rouvinen ETLA Tutkimuslaitos, 1997

Таблица 9.4. Главные источники конкурентных преимуществ финских кластеров

Кластер	Прежние источники конкурентного преимущества	Нынешние источники конкурентного преимущества	Предполагаемые будущие источники конкурентного преимущества
Лесной	Факторы производства: изобилие сырья (древесины), водные пути, пригодные для транспортировки	Сопутствующие отрасли: национальная инновационная система, поддерживающая промышленность	Сопутствующие отрасли: национальная инновационная система Стратегия: ориентация на потребителя
Цветных металлов	Факторы производства: богатые месторождения полиметаллов, возрастающий спрос на продукцию горно-шахтной и металлургической промышленности	Стратегия: специализация, рост ноу-хау в производстве и логистике	Спрос: потенциал в региональных рынках Факторы производства: потенциал депозитов руды в России
Энергетический	Факторы производства: суровый климат, нехватка отечественных энергоресурсов Спрос: потребности двух кластеров, упомянутых выше Конкуренция: в генерировании электроэнергии	Факторы производства: технологические ноу-хау Стратегия: интеграция производимой продукции	Стратегия: экспорт услуг, возрастание номенклатуры предоставляемых услуг в рамках производимой продукции
Телекоммуникаций	Конкуренция: в операционной деятельности Правительство: расширение на всю Скандинавию стандарта NMT (Nordic Mobile Telephone)	Конкуренция: в операционной деятельности (в особенности, в мобильной связи) Факторы производства: поставка профессиональной рабочей силы	Сопутствующие отрасли: расширение применения в здравоохранении, интеграция телефонной связи, TV и PC
Транспортный (судо-строение)	Спрос: потребности СССР в кораблях, отечественный спрос на ледаколы	Факторы производства: техника управления проектами Сопутствующие отрасли: специализированные субпоставки компонентов для эксклюзивных круизеров Спрос: транзит	Стратегия: превращение Финляндии в центр логистики между Востоком и Западом
Химический	Спрос: отечественные потребности в развитии прикладных отраслей	Факторы производства: ноу-хау в химических процессах Спрос: потребности отечественной химической индустрии	Стратегия: ориентация на защиту окружающей среды, акцент на потребителя
Строительный	Стратегия: стандартизация продукции Факторы производства: совершенствование в архитектуре	—	Стратегия: ориентация на потребителя Сопутствующие отрасли: создание сооружений, не нарушающих экологию
Продовольствия	—	Спрос: расширение региональных рынков	Конкуренция: постоянное возрастание

Источник: Hernesniemi et al., 1995

производства оборудования в соответствии с закупленными лицензиями, а с 70-х годов стал развиваться и быстро расти экспорт оборудования и технологий, основанных на финских R&D. С распадом Советского Союза у финских поставщиков из энергетического кластера возникли новые благоприятные возможности для расширения своего экспорта на Восток. Энергетические системы нового поколения в большинстве недавно возникших государств пользуются повышенным спросом. Причины этого кроются в их стремлении достичь западной эффективности и экологических стандартов в этой сфере¹⁴.

Телекоммуникационные услуги являются инфраструктурообразующей отраслью, в связи с этим они весьма значимы для совершенствования функционирования других кластеров. Телекоммуникационный кластер является не только самым быстрорастущим кластером, но и первым солидным финским промышленным кластером, в котором наличие сырьевых материалов не является определяющим фактором, тогда как ноу-хау играют первостепенную роль.

Как видно из таблицы 9.3, среднегодовой рост экспорта продукции этого кластера за последнее десятилетие был самым высоким. Финские корни этого кластера — конкурентоспособная телефонная связь — получили свое развитие еще более 100 лет тому назад. В целом же финский телекоммуникационный кластер является блестящим примером грамотной экономической политики государства. Обычно в большинстве государств такие инфраструктурные отрасли, как энергетика и телекоммуникации, являются предметом жесткого правительственного регулирования. В Финляндии же эти кластеры в наименьшей степени подвержены такому регулированию и были более открыты для международной конкуренции, чем в других развитых странах. В этом одно из основных объяснений динамичного развития этих кластеров (см. рис. 9.4).

Особое внимание государственный сектор всегда уделял развитию телекоммуникаций, играл активную роль в установлении соответствующих стандартов, постоянно выступал в качестве требовательного заказчика и инициатора создания благоприятных условий для увеличения потока инвестиций в R&D кластеры и в развитие обучения. Со временем, это направление в Финляндии стало центральным в государственной научно-технической политике. Кроме того, финский телекоммуникационный кластер должен быть также благодарен своему флагману — компании NOKIA, которая сумела грамотно реализовать стратегию развития¹⁵.

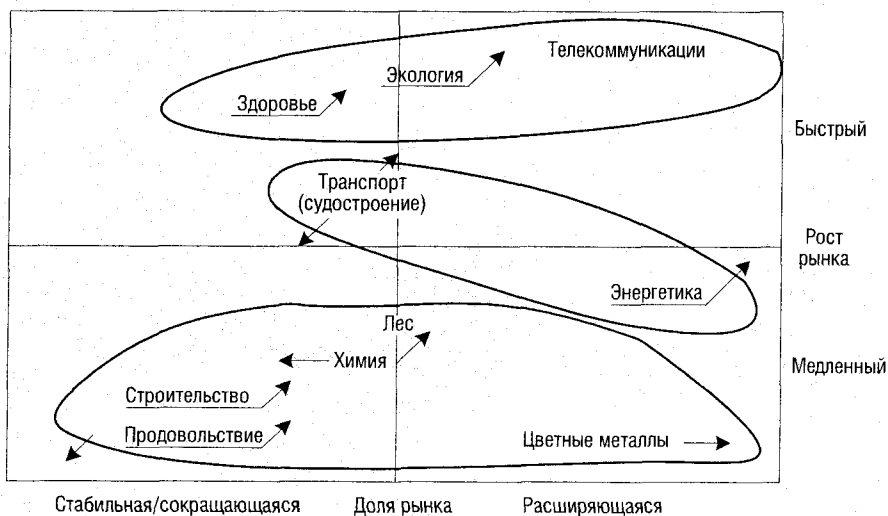


Рис. 9.4. Тенденции роста рынков и рыночной доли финских кластеров

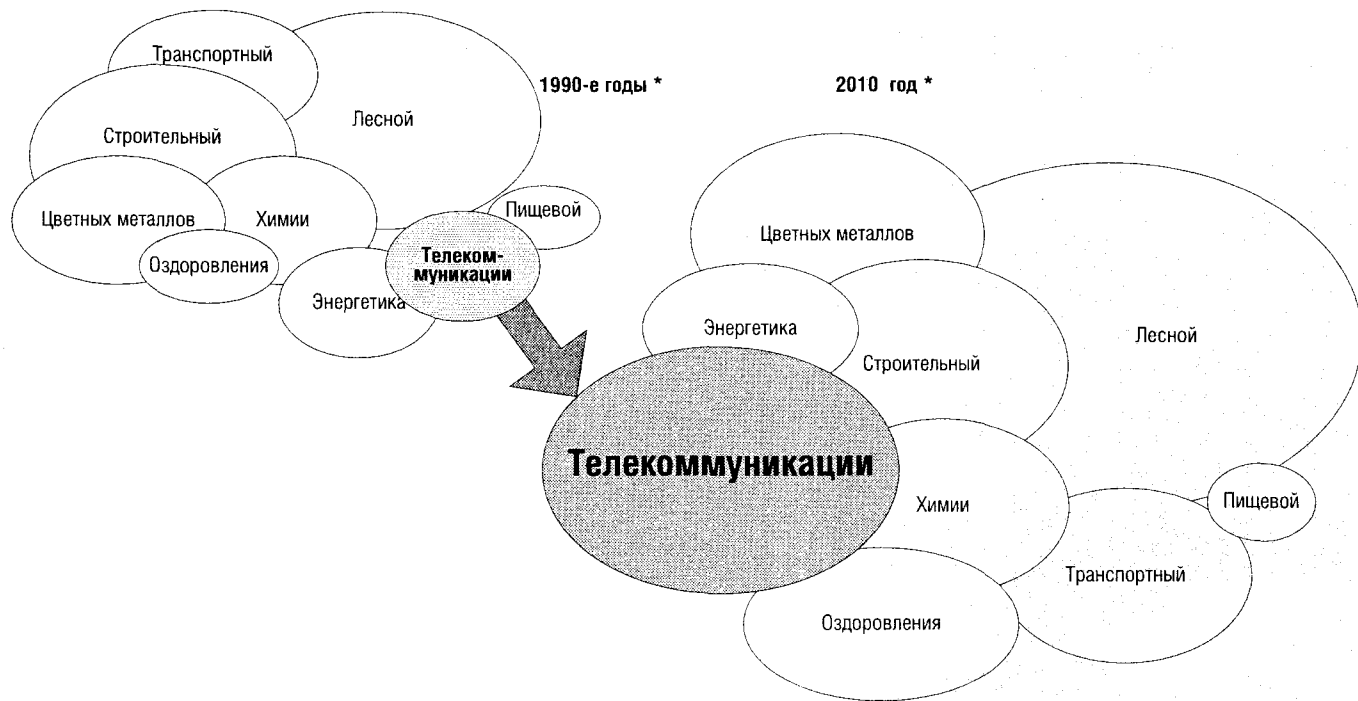
Источник: ETLA, 2001

9.2.3. Почему Nokia, Финляндия?

В годовом отчете Nokia за 1999 г. на первой странице девизом обозначено: “Нет предела”. После двух лет ее поразительного успеха, действительно, трудно себе представить пределы роста этой главной корпорации в финском телекоммуникационном кластере. Nokia также сумела охватить значительную долю мирового рынка в быстрорастущем секторе — мобильном Интернете. На этом рынке перед Nokia и кластером в целом открываются еще более широкие возможности. В 2000 г. в обзоре ведущих компаний мира Business Week (USA) и FT (UK) назвали Nokia мировым лидером среди технологических компаний (сектор электроники и электротехники).

По результатам анализа, проведенного в 2001 г. известной компанией Price Waterhouse Coopers, на первое место в этом секторе вновь вышел GE, а Nokia заняла 3-е место, пропустив впереди себя Siemens (Германия). В свою очередь, согласно обзора FT 500, представившего 500 крупнейших компаний мира за 2001 г. и I квартал 2002 г., в секторе информационных технологий в числе первых 6 гигантов 5 компаний США и лишь одна европейская — Nokia, занявшая 4-е место.

Прибыль Nokia в 1999 г. составила 3,84 млрд евро при объеме экспорта в 19,77 млрд евро. Итоги 2000 г. сохранились примерно на том



* Технологии защиты окружающей среды включены практически во все кластеры.

Рис. 9.5. Финские кластеры в показателях экспорта в 1990-е и в 2010 гг. (оценка)

Источник: ETLA, The Future of Finnish Industries, Helsinki, 1996

же уровне в условиях начавшегося мирового технологического спада. Nokia стала исключительно весомой для Финляндии не только благодаря большому вкладу в ВВП и экспорт страны в целом, но и потому, что она оказывает стимулирующий эффект на развитие всего ИТ-телекоммуникационного клас-

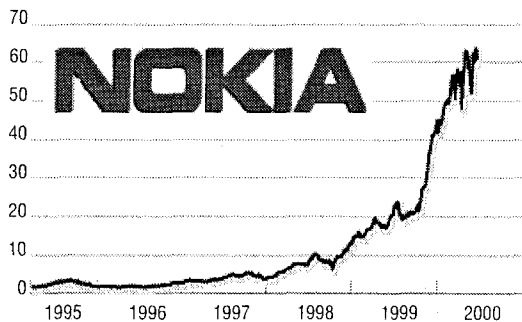


Рис. 9.6. Nokia: цена акции (€)

Источник: Primark Datastream, 2001

тера, быстроформирующегося и консолидирующегося вокруг нее. В отчете Исследовательского института финской экономики утверждается, что “имеются сотни малых и среднего размера быстрорастущих компаний в ИТ-кластере. Многие из них являются поставщиками и партнерами Nokia или имеют общие корни в ее известных ноу-хау”¹⁶. Матти Алахунта (Matti Alahunta), президент Nokia Mobil Phones, отметил: “Что касается динамики high-tech промышленности, будь то полупроводники, программное обеспечение или мобильные телефоны, у лидера или двух лидирующих компаний путь к прибыли однозначен. Необходимо формирование экономики масштаба с цепочкой начисления стоимости (value chain), как в R&D, в субпоставках или производстве продукции”. Так определяется главная задача любого финского кластера.

Начало успеха Nokia, по заявлению ее исполнительного директора Дж. Оллила (J. Ollila)¹⁷, относится к 1992 г., когда было принято решение продать такие различные сопутствующие виды бизнеса, как производство телевизоров, кабеля, различной резиновой продукции (от перчаток, сапог до автомобильных шин). Это решение потребовало от компании большого мужества, поскольку продавалось то, что формировалось десятилетиями, тогда как телекоммуникационный сектор на момент принятия решения составлял лишь 20% от всех объемов продаж. Предвидеть дальнейшее развитие рынка телекома было трудно даже для Nokia, которая, по ее расчетам, ожидала к концу девяностых годов увеличение продаж мобильных телефонов на всем мировом рынке в объеме порядка 50 млн комплектов. Однако уже в 1999 г. действительные объемы продаж составили 250 млн единиц (из которых на Nokia пришлось около трети!).

По прогнозам Nokia, сделанным в 2000 г., число продаж мобильных телефонов в 2002 г. должно превысить 1 млрд комплектов. Nokia ожидала, что в соответствии со стандартом WAP (Wireless Application Protocol), развитие мобильных телефонов пойдет, главным образом, от голосовой техники к преимущественно информационным приборам. Уже в 2000 г. объемы продаж WAP телефонов (более 30 млн) превысили объемы продаж переносных компьютеров (laptops).

В чем же секрет успеха Nokia и ее кластера? Этому сопутствовал не только рост рынка, но и тот факт, что мобильные телефоны изначально не стали чисто потребительским товаром, характеризующимся минимально возможной прибылью. Успех стал возможным в силу разумной сегментации рынка (в чем немалая заслуга Nokia), благодаря адаптации продаж телефонов под различные возрастные группы и типы пользователей. Большую роль на этом специфическом рынке играет практика замены аппаратов на более совершенные. В 2002 г. ожидается соотношение 50/50 между новыми продажами и операциями по замене на более совершенные телефоны.

Рамки деятельности этого кластера вышли за пределы одних только поставок мобильных телефонов. В 2000 г. кластеру удалось получить самый крупный в его истории заказ на 900 млн дол. на создание мобильной сетевой структуры в Турции. К числу других крупных заказов, полученных кластером в последнее время, следует отнести поставку оборудования “третьего поколения” для Japan Telecom и Starhub в Сингапуре. В условиях нарастающей конкуренции, когда конкуренты ежедневно бросают вызов, по мнению лидеров этого кластера, им постоянно следует работать все быстрее и эффективнее. На пятки Nokia постоянно наступают конкуренты, в первую очередь, с Дальнего Востока. По мнению специалистов, Япония уже в 2002 г. готова стать первой страной в мире, способной оказывать услуги по обслуживанию оборудования 3G — “третьего поколения”. По мнению М. Алахунта, будущее Nokia должны обеспечить “скорость и инновации, которые определяют успех в пополнении портфеля заказов”. М. Алахунта считает, что “японские фирмы вряд ли превзойдут Nokia, только благодаря I-mode (новый стандарт). До последнего времени победителями в мобильных коммуникациях были европейские компании, победителями в бытовой электронике — японские компании, а победителями в Интернет стали компании США. Основной вопрос в этой области — кто сумеет лучше всего освоить все три направления. Мир только лишь вошел в эту игру”¹⁸.



Рис. 9.7. Показатели конкурентоспособности финского телекоммуникационного кластера

Источник: Hernesniemi, 1995

9.2.4. High-tech за Полярным кругом

Удивителен взлет Nokia, ранее весьма скромной компании, такой небольшой страны, как Финляндия. Отчасти секрет ее успеха раскрывает история роста этого финского ИТ-телеком кластера.

Возникновение и развитие этого кластера прямо связаны с судьбой города Оулу, расположенного в самой северной части Ботнического залива Балтийского моря, почти у самого Полярного круга. Столетиями суда из порта Оулу возили в другие порты Балтики лосось, шкуры диких животных и оленей. В наше время город общается с другими уголками Земли уже не с помощью кораблей, а благодаря своему high-tech — телекомкластеру с помощью самых современных телекоммуникационных систем. Взглянув на карту мира, с трудом представляешь, что Оулу может действительно претендовать на звание одного из ведущих ИТ-регионов Европы. Однако природа ИТ говорит о том, что сегодня географическое месторасположение (отдаленность от центра) не является достаточно значимым аргументом.

Согласно независимым опросам и исследованиям, Оулу может быть поставлен после Силиконовой Долины в Калифорнии и Силиконовых Холмов в Техасе на третье место в мире в качестве лидирующего ИТ-региона по условиям своей ИТ-инфраструктуры, близости к университетам, доступа к частному финансированию и отношения к развитию предпринимательства. “High-Tech Oulu” или “Silicon Valley of the North” (Силиконовая Долина Севера), так сегодня неофициально называют Оулу, обеспечила более 6000 рабочих мест в области ИТ для населения города, насчитывающего около 100 тыс. чел. Изготовитель телекоммуникационного оборудования, Nokia, выступает как локомотив, тянущий за собой поезд, в котором более 120 компаний, специализирующихся в микроэлектронике и программном обеспечении, и вошедших в состав ИТ-кластера, обосновавшись в Оулу. Деятельность ИТ-кластера стимулировала также бурный рост сектора медицинских технологий, заложивших основу развития второго кластера — “Well-being cluster”. Фундамент успеха Оулу закладывался еще в пятидесятых годах XX ст., когда, после длительных дебатов о совершенствовании региональной политики, участники их все же пришли к заключению о целесообразности строительства в Оулу университета, который стал исключительно быстро развиваться и превращаться во второй по величине университет страны.



Рис. 9.8. Показатели конкурентных преимуществ и составляющие экономической и промышленной политики Финляндии

Источник: ETLA, 2001

Несмотря на то, что традиционно политики для достижения роста экономики в регионе стремятся разместить в нем большие предприятия, в случае с Оулу поступили иначе. Здесь доминантой стало создание университета и связь между ним и деловыми кругами, что послужило основой экономического роста города и региона. Один из первых в Европе научных парков — Technopolis — появился в Оулу в 1982 г. Nokia с самого зарождения парка стала его крупнейшим работодателем. Цепочка малых и средних компаний, возникших самостоятельно и в рамках парка, направила свою деятельность на основную тематику Nokia, т. е. телекоммуникации и Интернет. Университет в таком окружении стал “шахтой” по добыче “золота” — наиболее способные студенты университета стали его самой динамичной и перспективной рабочей силой. Nokia предприняла шаги по оснащению университета современным оборудованием, построила для студентов “Smart House”, новые лаборатории. В свою очередь, университет стал успешно поставлять парку достаточно квалифицированных студентов, способных обеспечить быстрое проведение исследовательско-внедренческих работ. В практике университета Оулу уже большинство студентов третьего курса, как правило, работают в компаниях Technopolis. Успех научного парка

Оулу привел к тому, что в 1990 г. Technopolis создает Medipolis, ставший центром компаний, специализирующихся в медицине и биотехнологиях. Medipolis начал работать в тесном сотрудничестве с университетским госпиталем Оулу. Под началом Medipolis в рамках кластера в 2000 г. работало более 50 компаний, разрабатывавших фармацевтическую продукцию, медицинское оборудование и аппаратуру, диагностическое оснащение и программное обеспечение для здравоохранения. Компании, работающие в формирующемся здравоохранительном кластере, в последние годы обеспечивают работой более 1000 чел. в регионе Оулу, из которых 500 работают в Medipolis. Центры знаний и предпринимательства в Оулу привлекли к себе внимание многих крупных иностранных компаний. Technopolis может гордиться тем, что ему удалось привлечь в число своих обитателей и партнеров Compaq, Hewlett Packard, Cap Gemini, Siemens и др. В свою очередь, Medipolis вовлек в свою орбиту Johnson & Johnson, Fibrogen Europe и др.

Крупные иностранные компании влились в кластеры Оулу не только из-за привлекательности образовательной и технической инфраструктуры региона, но также благодаря высоким социальным характеристикам рабочей силы. Без сомнения, процветанию Оулу помогла социальная репутация финнов, способных хорошо консолидироваться для коллективной работы¹⁹.

9.2.5. Возрождение судостроения через морской кластер

К числу потенциально перспективных кластеров Финляндии относятся и судостроительный, составляющий основную часть транспортного кластера. В финской программе кластеризации транспортный кластер определяется как кластер двустороннего развития. Поскольку Финляндия расположена вдали от основных рынков и имеет в структуре экспорта объемную и громоздкую продукцию, она должна была первостепенное внимание уделять транспортному сектору экономики. Поэтому логистика и ее составляющие — транспортировка, обработка грузов и складирование продукции — имеют большое значение для основных отраслей финской экономики. Требования логистики послужили стимулом развития как транспортных услуг, так и производства транспортных средств. Особое значение для Финляндии имеет судостроение. Все это обусловило то, что в Финляндии одновременно формируются навигационный и судостроительный кластер.

В 1998 г. через финские порты было пропущено 76,7 млн т. грузов, из которых финских внешнеторговых грузов было 72,6 млн т. И тем не менее финский коммерческий флот, составляющий основу навигационного кластера, сумел традиционно обеспечить транспортировку лишь менее половины фрахтуемых грузов (в 1999 г. на долю финского флота приходилось 43% от всего грузопотока)²⁰. Судходные компании Финляндии в борьбе за транзитные грузопотоки в рамках связей Запад — Восток используют самые различные методы борьбы на очень конкурентном рынке (вплоть до перерегистрации судов под флаги других, менее строгих государств ЕС). Судьба финского навигационного кластера во многом также зависит от объемов транзитных товаропотоков на Россию и азиатские рынки, что в настоящее время не всегда предсказуемо.

Иная ситуация складывается в судостроительном кластере. Финляндия известна всему миру благодаря своим достижениям и профессионализму в судостроении. В восьмидесятые годы в Финляндии работало пять судостроительных групп компаний, которые постепенно приходили в упадок в связи с сокращением советских заказов. В начале 90-х после полного их сворачивания была проведена реструктуризация отрасли. Обанкротившуюся Wärtsilä Marine Industries купила норвежская судостроительная компания Kvaerner, основав в Хельсинки Kvaerner Masa-Yards. Другую крупнейшую судостроительную группу Finnyards в городе Раума, находившуюся также в трудном положении, присмотрела еще одна норвежская компания Åker Maritime, специализирующаяся в инжиниринге в области морского бурения. Она купила 60% акций Finnyards.

В итоге, к середине девяностых, в финском судостроительном кластере работало две группы компаний, которые, пройдя через существенную оптимизацию расходов и сокращение рабочей силы, сконцентрировались на своих специализированных нишах и сумели достичь необходимой критической массы для оптимальной работы. Эти группы окружает и обеспечивает поставками значительное количество фирм-субконтракторов.

Верфи Kvaerner Masa-Yards в последние годы акцентируют свою деятельность на сооружении круизных лайнеров, танкеров, перевозящих сжиженный газ, и ледоколов. На стапелях хельсинских верфей Kvaerner сейчас строятся круизеры класса Fantasy по заказу американской компании Carnival Cruise Lines. Кроме того, эти верфи получили часть заказов из портфеля Kvaerner, которая владеет по всему миру 13 крупными вер-

фьями. Эти заказы, связанные с обеспечением поставок на плавающие бурильные установки, потребовали от хельсинской группы как переподготовки своего персонала, так и набора новых специалистов, способных строить суда для морского нефтяного бурения. Сегодня у основной компании кластера — Kvaerner Masa-Yards — имеется более 4500 субконтракторов, которые освободили компанию от многих видов вспомогательных работ. Оказалось, что значительно дешевле заказывать у специализированных субпоставщиков, чем все производить самим. К последним достижениям этого лидера финского судостроительного кластера можно отнести строительство по заказу Royal Caribbean Cruises (США) на своей новой крупнейшей верфи, расположенной в Турку, самого большого в мире круизного лайнера проекта Eagle.

Похожей можно считать судьбу группы Finnyards, которой ранее владела ведущая финская лесная корпорация UPM-Kymmene. После перехода Finnyards под контроль Åker Maritime (Норвегия) она перестала строить традиционные для нее большие быстроходные паромы для самого крупного в мире владельца паромов — компании Stena Line.

На новом этапе группа получила название Åker Finnyards, прошла через жесточайшую реструктуризационную программу, сокращение расходов, передала под субконтрактацию все вспомогательные операции, а также сократила на 25% количество работающих, что в конечном итоге позволило ей стать прибыльной. В настоящее время группа Åker Finnyards, являясь одной из 10 судостроительных компаний структуры Åker, активно включилась в выполнение заказов индустрии морского бурения.

В связи с наметившимся в мировом судостроении спадом заказов на пополнение флота многими государствами, конкуренция в этом секторе мировой экономики резко обостряется, и производители вынуждены идти на большие скидки с целью получения новых заказов. Представители финского судостроительного кластера, в первую очередь, его лидеры Kvaerner Masa-Yards и Åker Finnyards, сосредоточившись на сохранении достигнутых позиций в своих нишах, большие усилия прилагают к тому, чтобы устоять против натиска дальневосточных азиатских конкурентов. Опираясь на поддержку правительства Финляндии, готового пойти хотя бы на небольшие уступки для судостроительных компаний, переживающих сложный этап своего развития, кластер всемерно мобилизует свое главное оружие в конкурентной борьбе — специализированное корабельное мастерство, отличное качество работ и

конечной продукции, а также внедрение модели партнерства в рамках кластера. Судостроительный кластер Финляндии успешно заимствовал эту модель у подобных кластеров Дании и Германии, сумевших за счет хорошо сконструированной инфраструктуры партнерства эффективно выступать на международной арене.

К потенциальным кластерам в финской экономике относят химический, защиты окружающей среды и здравоохранения, вносящим значительный вклад в развитие ряда других отраслей и установившим связи с остальными кластерами страны. В группе зарождающихся кластеров к наиболее крупным можно отнести строительный и продовольственный, которые стали приобретать все большую значимость после вступления Финляндии в ЕС в связи с обострением конкуренции и необходимостью усиленного поиска конкурентных преимуществ для каждого производственного сектора экономики.

9.2.6. Уроки финской кластеризации

В Финляндии кластерный анализ и стратегия развития, основанные на кластеризации, активно применяются как на национальном, так и региональном уровнях. Эта стратегия включает в себя промышленную, научно-технологическую, образовательную и региональную политики, а также деятельность по развитию экспорта.

По мнению политиков и аналитиков, предпринятый еще в начале 90-х годов, проект “Advantage Finland” дал обществу новое видение экономики, переосмысление традиционных подходов, выработку новых линий поведения и взвешенной обдуманной политики в национальном масштабе в эпоху глобализации. Итогом проекта был документ, подчеркивавший важность структурных изменений, необходимость усиления и совершенствования существующих преимуществ финской экономики. В нем особо отмечалось, что будущее процветание государства зависит от взаимодействия традиционно сильных кластеров и новых зарождающихся сетевых структур. В результате проведенной в 90-е годы работы конкурентные преимущества финской экономики значительно изменились. Финская промышленная структура к началу нового XXI столетия практически полностью перешла от поддержки медленно растущих базовых отраслей к развивающимся на основе новых знаний high-tech отраслям и кластерам. Этот сдвиг позволил стране стать менее зависимой от мировых рынков продукции, основанной на переработке древесины²¹.

Чувствительность финской экономики к колебаниям конъюнктуры мирового рынка также уменьшилась в связи с быстрой интернационализацией деловой активности и всемирной диверсификацией экспорта и производства.

Для небольшой по размерам открытой экономики Финляндии относительным препятствием являются скромные масштабы операций. Преодоление этого недостатка лежит на пути специализации в определенных нишах рынков и формировании сетевых структур из компаний — кластеров, что особенно необходимо для уровня малых и средних предприятий.

Анализ финского опыта оживления экономики показывает, что экономическая интеграция укрепляет отрасли, которые пользуются сравнительными преимуществами, основанными на таких факторах производства, как трудовые ресурсы, сырьевые материалы и энергоносители. При этом фактор дислокации производства теряет свою значимость вследствие возросшей мобильности самого производства. С возросшей степенью специализации и расширением номенклатуры производства в настоящее время специфические способности фирм и факторы производства (особенно разработанные и созданные, а не унаследованные) определяют конкурентоспособность стран и регионов. Конкурентные преимущества страны нельзя больше приравнивать к конкурентным преимуществам фирм. Промышленная политика должна иметь своей целью улучшение всей системы оперативного функционирования компаний. Прямые субсидии являются пагубными в долгосрочном плане, поскольку они деформируют конкурентную среду, снижают потребность в инновационности и повышении мастерства. Промышленная политика выполняет исключительно важную роль, обеспечивая эффективное функционирование рынков и создавая передовые и специализированные факторы производства. В эпоху глобализации промышленная политика охватывает значительно более широкий (чем ранее) спектр отношений, консолидируя образовательные, энергетические, торговые, экологические, конкурентные аспекты производственных отношений. В итоге, промышленная политика превратилась в политику конкурентоспособности. В этих условиях правительства прилагают все усилия к формированию привлекательных дислокаций международно конкурентоспособных компаний, способствуя развитию высокотехнологической инфраструктуры и передовых факторов производства. Кластеры обеспечивают гармоничную основу для разработки политики, ускорения раз-

вития и проведения диалога между различными экономическими партнерами, более четкого определения обязанностей между различными участниками при формировании курса и обеспечении устойчивой и продуктивной конкурентоспособности.

9.3. Франция: новая региональная политика

9.3.1. Структурные реформы Франции и ЕС

В сравнении с другими западноевропейскими странами Франции оказалось значительно сложнее входить в глобальную мировую экономику, в которой во второй половине XX века формировались либеральные принципы. Эти сложности порождались вмешательством государства в экономику Франции, что имеет давние традиции. Еще при Людовике XIV министр финансов Жан-Батист Кольбер предпринимал усилия для создания крупных государственных мануфактур по производству предметов роскоши, задачей которых было пополнение казны за счет экспорта.

По окончании Второй мировой войны долгое время продолжалась практически “кольберовская” линия на жесткое государственное регулирование экономики, активное проведение национализации большинства отраслей, в первую очередь, базовых — горно-шахтной, газовой, авиационной промышленности, автомобилестроения, а также морского судоходства, воздушного транспорта, банковского сектора²².

Воздействие внешних факторов постоянно нарастало и требовало осуществления глубоких структурных реформ и проведения конъюнктурной политики стимулирования деловой активности. В результате реформ, проведенных в стране в 80-е годы левыми партиями, Франция стала располагать самым крупным среди капиталистических стран государственным сектором, который охватывал примерно 25% всей рабочей силы, обеспечивал треть производства промышленной продукции и четверть всего экспорта.

Последовательному проведению реформ препятствовала правительственная “чехарда” на протяжении последних десятилетий. Во Франции к власти приходили партии с крайне различными идеологическими и программными установками. Исключительно большое воздействие на экономическое развитие Франции оказывает Европейский Союз. На процессы в развитии промышленности, сельского хозяйства, торговой деятельности, интернационализации производства

активно воздействуют установки ЕС по созданию в Европе либерального экономического пространства, требующие ради этого от Франции отказа от ряда частных национальных интересов. Все это привело к качественным изменениям во французской экономике, в которой на смену традиционно преобладающему финансово-ростовщическому капиталу пришла более современная модель экономики, основанная на свободной конкуренции, стремящейся совместить экономический либерализм с концепцией социальной справедливости²³.

К важнейшим направлениям либеральных реформ во Франции в 90-е годы следует отнести, прежде всего, децентрализацию управления экономикой и дерегламентирование различных сфер экономической деятельности.

Процессы глобализации в сочетании с введением единой валюты в континентальной Европе поставили на повестку дня новые требования к экономике Франции. Немаловажными факторами выступили динамичное развитие отраслей “новой экономики”, а также активизация в направлении реструктуризации всего хозяйственного комплекса страны. С момента начала проведения политики оздоровления экономики страны (с 1997 г.) экономическая конъюнктура для Франции стала складываться более благоприятно, и в конце девяностых она оказалась в первом эшелоне европейских государств с относительно высокими темпами роста национального продукта, превышающего 3%, низким уровнем инфляции и внешней задолженности. За три последних года (к 2001 г.) число безработных сократилось на 800 тыс. человек²⁴. Этому в немалой степени способствовало и то, что к середине девяностых во Франции созрело понимание того, что в глобальной экономике, в борьбе за повышение конкурентоспособности страны нельзя опираться только на крупные предприятия²⁵.

9.3.2. Территории, SPL и экономическое развитие Франции

Процесс регионализации Франции, не затухающий на протяжении последних сорока лет, ощутимо усилился с принятием законов 1982—1986 гг. о децентрализации и предоставлении 22 регионам страны прав самоуправления. Дальнейшее усиление процесса регионализации было связано с принятием в 1995 г. Программного закона об устройстве и развитии территорий, который имел комплексный характер. Закон определял не только цели и задачи, но и вводил финансово-экономические, институциональные механизмы реализации. Этот за-

кон, принятый с некоторым опозданием в сравнении с большинством североευропейских стран, имел определяющее значение для стимулирования регионального развития во Франции в завершающие годы XX ст. Во исполнение этого и последующих законов²⁶, ориентированных на развитие и обустройство территорий и агломераций системой DATAR (*Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale* — Делегация по обустройству территорий и региональному развитию) и родственным с ней Фондом обустройства и развития территорий (*Fonds National de Aménagement et Development du Territoire, FNADT*), был в 1997—1999 гг. разработан пакет проектов, нацеленных на упрочение и расширение местных производственных систем, основанных на кластерной модели. Этот пакет тщательно отобранных проектов явился своего рода итогом почти 25-летней экономической мутации и трансформации отношений “центр-регионы”. В разработке проектов, кроме регионов, DATAR, FNADT, также принимали участие министерства обустройства территорий и окружающей среды, промышленности, малых и средних предприятий и ремесленников, сельского хозяйства и рыболовства, трудоустройства и солидарности. Всего в 1999 г. было утверждено 96 проектов (из 202 поданных) по развитию новых производственных систем — кластеров в разных регионах Франции²⁷. Большинство проектов по поддержке кластеров связаны с развитием уже ранее идентифицированных, известных производственных образований, характеристики которых по концентрации и плотности отношений между предприятиями приближаются к кластерным. Ряд проектов был ориентирован на вновь возникающие производственные системы, способные в короткие сроки консолидировать потенциал для повышения конкурентоспособности регионов. На рисунке 9.9 представлено географическое распределение проектов SPL (*Systemes Productifs Locaux* — кластеров).

Осуществление 96 проектов SPL координируется DATAR, тогда как практическое воздействие на проекты территориального развития осуществляется через Фонд FNADT.

Финансирование проектов SPL почти на одну четверть осуществляется через FNADT. Этот же Фонд координирует вкладываемые в SPL средства других организаций и участников. В такой схеме четко просматривается эффект “рычага”, когда на 1 вкладываемый государством франк достигается поступление еще 4-х франков (в том числе и из частного сектора).

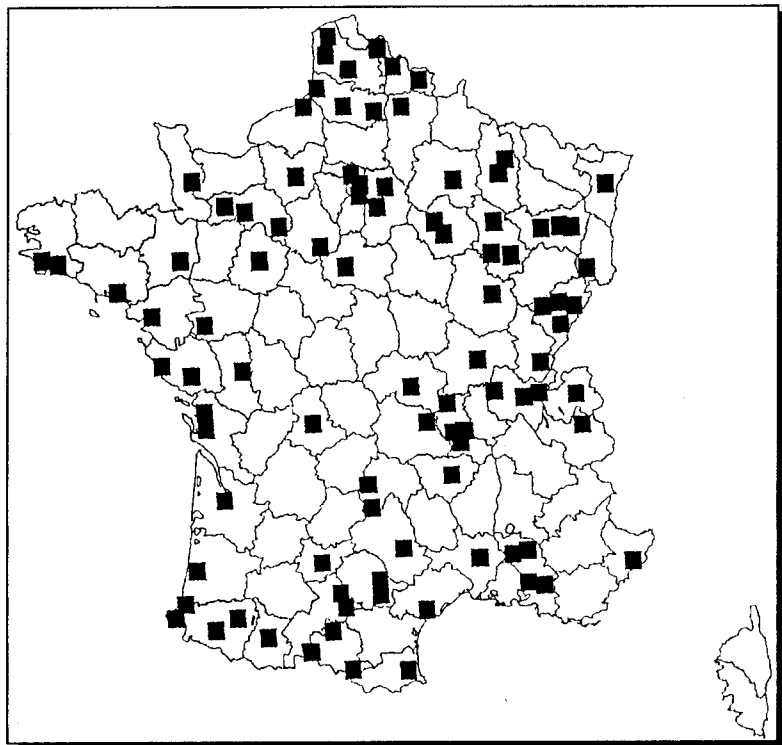


Рис. 9.9. Карта размещения 96 проектов SPL во Франции (2001 г.)

Источник: DATAR, 2001

В развитии процесса регионализации, обустройства территорий и формирования SPL важную роль играют “платформы местной инициативы” (*les plates-formes d’initiative locale, PFIL*), возникшие во Франции на самом начальном этапе децентрализации управления. Первые PFIL были созданы в 1981 г. В 2000 г. их было 220, а на начало 2002 г.— насчитывалось более 250.

Каждая “платформа местной инициативы” объединяет профессионалов на уровне руководителей местных компаний, банкиров, экспертов по бухгалтерскому учету, адвокатов, ведущих специалистов государственных учреждений, ответственных за развитие территории и региона, которые призваны и согласны добровольно помогать созданию предприятий и максимизировать их шансы на успех. PFIL являются абсолютно автономными. Их деятельность основывается на географической близости компаний, которые в своем функционировании ориенти-

рованы на специфику экономики коммун их дислоцирования. Непреклонно следуя правилам поведения и нормам качества, принятым локальной сетевой структурой, они в то же время свободны в выборе либо участвовать в полной интеграции в PFIL, либо напротив, специализироваться в соответствии с насущными возможностями и характеристиками местного экономического потенциала.

Таким образом, создатели сетевых структур обретают уверенность реально найти единомышленников внутри “платформы местной инициативы”, которые хорошо знают экономическую жизнь их территории и которые помогут осуществить намеченные планы.

“Платформы местной инициативы” объединены в Федерацию, которая носит название — “Французская инициатива сетей” (France Initiative Réseau, FIR). Поддерживаемая Министерством труда и солидарности, Государственным секретариатом по МСП, коммерции и ремесленникам, а также Делегацией по обустройству территорий и региональному развитию DATAR, Федерация FIR выступает как связующее звено для всех партнеров предприятий в сфере экономики региона. FIR также призвана мобилизовывать крупные предприятия частного и государственного сектора на поддержку создания предприятий в рамках “платформ местной инициативы”. Кроме того, “Французская инициатива сетей” гарантирует каждой PFIL оказание услуг на высоком профессиональном уровне с соблюдением такого же высокого уровня профессиональной этики, основывающейся на уважении к создателям предприятий и их деятельности в регионе.

В то же время PFIL оказывает услуги в виде проведения консультаций, выдачи рекомендаций и советов, предоставления ссуд, а также путем шефства или патронирования. Участие PFIL в экономической жизни региона материализуется в следующих трех сферах:

- ◆ мобилизация финансовых средств в виде ссуд для создания предприятий;



Рис. 9.10. Источники финансирования проектов SPL

Источник: FNADT, 2001

- ◆ поддержка создателей предприятий через организацию для них патронирования и спонсорства;
- ◆ организация сопровождения помощи и мониторинга процесса формирования предприятия.

На рисунке 9.11 схематически представлено функционирование PFIL.

Успехи развития и функционирования PFIL основываются на деятельности более 7000 добровольцев, которые поддерживают и воодушевляют создателей новых предприятий и сетей. Обеспечивая организацию консультаций, подготовку советов, патронаж и выдачу ссуд, “платформы местной инициативы” реально увеличивают возможности достижения успеха создателями новых предприятий. Эти возможности проявляются в следующем:

- ◆ советы профессионалов гарантируют эффективную деятельность;
- ◆ патронаж обеспечивает ценную поддержку в случае возникающих трудностей, а также ускоряет принятие и признание необходимости формирования сетевых структур промышленными, коммерческими и финансовыми компаниями;
- ◆ предоставление беспроцентных ссуд без персональных гарантий усиливает поддержку создателей предприятий, а также создает эффект неоспоримого “рычага”, позволяющего использовать другие источники финансирования.

В рамках проектов SPL осуществляется паритетное вовлечение государственных агентств и ассоциаций, объединяющих отдельные предприятия. Более 50% проектов были разработаны и представлены различными институциональными структурами (органами местного самоуправления, агентствами развития). Другие проекты были выдвинуты ассоциациями или частными организациями, созданными самими предприятиями. Чтобы более активно содействовать реализации и управлению проектами, приносящими доход, в целях усиления данной активности многие государственные структуры стали стремиться к тесному сотрудничеству с сетями частных предприятий и кластерами. В ходе развития этой деятельности проявилась мобильность предприятий, из которых уже более 4300 вступили в предложенную им схему SPL с целью консолидации усилий и повышения конкурентоспособности на внешних рынках. Вокруг 30 крупнейших компаний Франции сконцентрировались самые многочисленные объединения предприятий. Предприятия, включившиеся в проекты SPL, пока еще

составляют меньшую часть всех предприятий, имеющих отношение к проектам, осуществляемым на территориях и регионах, однако, следует надеяться, что в ближайшем будущем предстоит дальнейший рост числа компаний в рамках SPL.

На представленной карте видно, что распределение проектов SPL по всей национальной территории довольно равномерное, хотя можно выделить ряд регионов, реализующих большее, чем другие, число проектов. К ним, в первую очередь, следует отнести такие регионы, как Юг-Пиренеи (Midi-Pyrénées), Рона-Альпы (Rhône-Alpes), Франш-Комте (Franche-Comté), Овернь (Auvergne), Шампань (Champagne), Арденны (Ardennes). К наиболее активным по реализации проектов SPL в рамках городской черты относятся такие крупные агломерации, как Париж, Лилль-Рубе, Тулуза, Марсель, Сент-Этьенн²⁸.

Отмечается, что в промышленно развитых областях, в которых доминируют традиционные промышленные сектора (в т. ч. механика, текстиль, переработка древесины и мебельное производство), их проекты, как правило, направлены на технологические нововведения (использование систем автоматического контроля производства, комбинирование текстильной и медицинской технологии, расфасовка в пищевой промышленности, технологии, связанные с защитой окружающей среды) или на меры организационного характера (в том числе на подготовку предложений по выходу на глобальные рынки, на формирование общего сбыта продукции и т. п.). Новые виды деятельности, технологически чрезвычайно интенсивные, также активно развиваются в проектах SPL, прежде всего в мультимедиа, микроэлектронике и биотехнологии. Распределение SPL по отраслям представлено на рисунке 9.12.

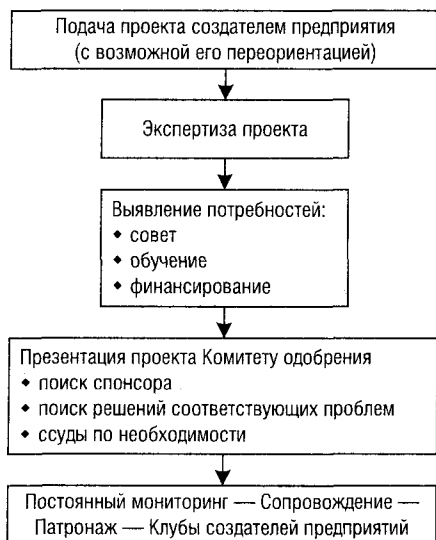


Рис. 9.11. Порядок осуществления проекта с помощью "платформы местной инициативы PFIL*" (les plates-formes d'initiative locale)

* Эти действия осуществляются совместно с партнерами-помощниками при создании предприятий.

Источник: France Initiative Réseau, 2002

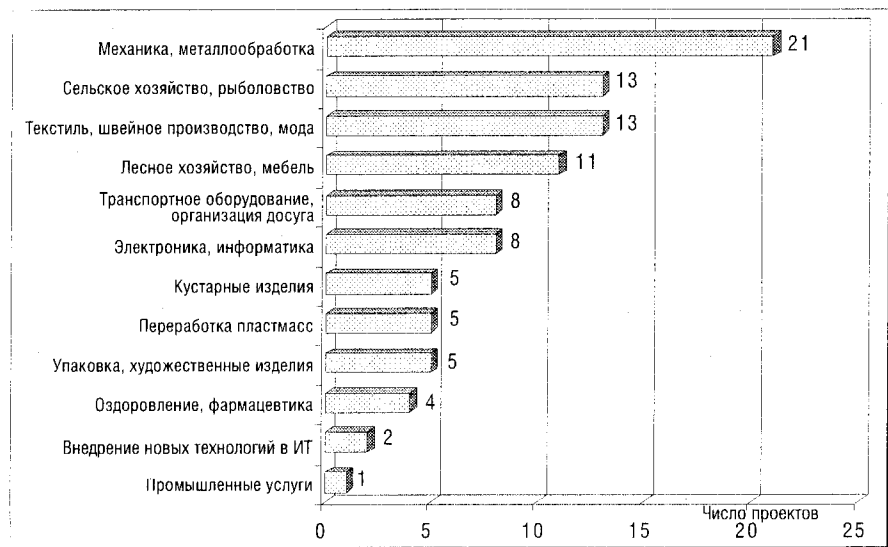


Рис. 9.12. Распределение 96 проектов SPL по секторам деятельности (по классификации DATAR)

К числу конкретных действий, направленных на повышение привлекательности территорий в рамках проектов SPL, относятся следующие:

- ◆ проведение взаимной диагностики друг друга предприятиями региона (50% SPL);
- ◆ создание совместных сайтов в Интернете (50% SPL);
- ◆ передача и вложение общих средств, технических ноу-хау, оборудования, испытательных средств (30% SPL);
- ◆ разные виды коммерческой деятельности, в особенности экспорт (50% SPL);
- ◆ деятельность, относящаяся к обучению персонала или оказанию помощи в управлении трудовыми ресурсами (40% SPL);
- ◆ инновационная деятельность и совместные исследования (20% SPL).

Совместная деятельность содействовала сближению предприятий, а также приводила к созданию стабильных и прочных групп-ядер предприятий-лидеров, возглавляющих экономики регионов (в том числе Мекаполь в Сент-Этьенне (Mécapole à Saint-Etienne), Мекатен в Белфорте (Mécaten à Belfort), специализирующихся в области машино-

строения), либо к созданию новых обществ, организовавших производство новой продукции, или к формированию общей коммерческой деятельности в рамках небольшой сетевой структуры (2—3 предприятия, например, как текстильные в Адуре (Adour)). Обстановка на рынке постоянно требует осуществления сложных проектов, реализация которых выходит за рамки возможностей индивидуального предприятия. Подтверждается истина: “Система — это больше, чем сумма составляющих ее элементов”.

Какой бы высокой квалификацией не обладал персонал предприятий, необходимость освоения новых направлений, внедрения ноу-хау, адаптации к новым требованиям рынка, вынуждает руководство компаний создавать новые рабочие места при возможном сокращении старых. Для облегчения решения подобных задач в некоторых SPL формируются объединения работодателей, а в других создается система подготовки нужных специалистов и/или обеспечивается поток информации в рамках сети SPL об имеющихся вакансиях или подходящих кандидатах на свободные рабочие места. Механизм функционирования “общества работодателей” весьма гармонично вписывается в цели и концепцию SPL: гарантируется качественная рабочая сила, обеспечивается обмен опытом между предприятиями, создаются стабильные рабочие места для наемных рабочих.

Изучение лучших практических достижений SPL, обмен информацией на региональном уровне; собранные в ходе опросов анкетные данные подтверждают правильность и эффективность концепции SPL как политического и социально-экономического инструмента развития регионов, территорий, муниципалитетов. Эти выводы были сделаны на конференции SPL в Тулузе в июне 1999 г. и на двух мировых форумах SPL в Париже в январе 2001 г. и 2002 г. В 2000 г. в рамках 96 проектов SPL было трудоустроено 630 тыс. работающих, что составляло 16,4% от всего числа работающих в промышленном секторе Франции.

9.3.3. Эффективность технополисов Франции

Данная система SPL не представляет всех форм концентрации предприятий, однако она выступает как одна из наиболее динамичных организаций, способных противостоять неблагоприятным воздействиям конъюнктуры, и существенным образом поддерживать не только региональную, но и национальную конкурентоспособность.

Это утверждение иллюстрируется следующими примерами. Одно из серьезных достижений Франции в направлении территориально-инновационного развития — это эффективное функционирование системы технополисов. Обращает на себя внимание цепь южных технополисов на средиземноморском побережье Франции. В средневековье это побережье было на всех стратегических направлениях защищено крепостями и другими оборонительными сооружениями. В наше время разрушающиеся замки заменены другого рода цитаделями — цепью научных парков и университетов, ориентированных на проведение high-tech исследований и развитие связанных с ними отраслей промышленности.

Технополисы, как известно, стали центральным элементом всех планов экономического и культурного развития регионов еще в конце 60-х годов. Они приобрели второе дыхание в 90-х, с развитием новых региональных производственных систем. В отличие от замков и крепостей Лазурного берега Франции, технополисы, ставшие со временем ядрами SPL, теперь являются частью наступательного конкурентного плана регионов.

К числу наиболее известных южных технополисов Франции следует отнести София Антиполис (Sophia Antipolis), расположенный между Каннами и Ниццей, а также Тулон, Марсель, и самый западный из них — Монпелье (Montpellier). В значительной степени от успеха этих технополисов зависит выполнение программы, в соответствии с которой юг Франции предполагается превратить в исследовательский центр Европейского Союза (таблицы 9.5 и 9.6).

Таблица 9.5. Иностранные компании в научном парке Sophia Antipolis

Страна	Число компаний	Число рабочих мест
Германия	5	86
Испания	2	506
Великобритания	8	369
Италия	7	248
Другие (Европа)	22	412
Северная Америка	48	2055
Азия, Япония, Корея	2	49
Другие	3	87
Всего	97	3812

Источник: Sophia Antipolis SAEM, 1995

Таблица 9.6. Научные и деловые парки Montpellier

Наименование парка	Число компаний	Число рабочих мест
Millénaire	230	5500
Euromédecine	200	4717
Agropolis	35	817
Garosud/Tournezy et Prés d'Arènes	406	6923
Méditerranée	—	—
Marcel Dassault La Lauze	145	1418
Massane et La Biste	51	548
Clément Ader et Cap Alpha	34	372
Valée du Salaison	89	968
Les Baronnes	9	111
Всего	1199	21 374

Источник: CCI, 2001 г.

Что же из себя сегодня представляет Sophia Antipolis (SA)²⁹⁹? В нем во второй половине девяностых насчитывалось более 1200 компаний и около 24 тыс. инженеров и исследователей. Одна десятая часть всех инвестиций в SA поступала из-за границы от различных компаний, к примеру, таких как AT&T, Dow Corning и даже от Корейского института энергетических исследований. Самая последняя информация о состоянии дел в SA в 2002 г., в период депрессии на рынках high-tech технологий, говорит о том, что технополис продолжает развиваться. Адаптируясь к сложностям текущей обстановки, компании, тем не менее, продолжают набирать новых специалистов, для того чтобы выполнять постоянно поступающие новые заказы на исследования. Более того, технополис продолжает испытывать острую нехватку помещений для развития научной деятельности. В чем же секрет устойчивости Sophia Antipolis в период технологического спада 2001 г.?

Во-первых, этот технополис в течение трех десятилетий своего развития вырос и диверсифицировался до такой степени, что в настоящее время он не зависит больше от перспектив развития какой-либо одной промышленной группы или сектора. Так, сегодняшние трудности Lucent, Nortel, Marconi, Philips, Compaq, Alcatel и Cisco, представлявшие значительную долю активности технополиса в 1990-е годы, практически не отразились на деловой обстановке в SA. Из работающих сегодня в SA компаний, две пятых сконцентрированы на исследовательской деятельности, и только половина из них задействована в

области информационных технологий. Таким образом, в Sophia Antipolis в настоящее время нет какой-либо одной доминирующей группы компаний, как это было в 80-е годы, когда в период очередного кризиса лидировавшая в SA группа Digital (один из крупнейших в мире производителей компьютеров) попала в тяжелое экономическое положение, что поставило судьбу технополиса на грань катастрофы. Сегодня, кроме групп ИТ, серьезные позиции в SA занимают агро-химические гиганты Dow Chemical и Aventis, а также ряд групп компаний, специализирующихся в биотехнологиях.

Во-вторых, многие руководители структур, входящих в SA, постоянно ориентируют свои компании на заключение субдоговоров по выполнению работ на внешних фирмах. В условиях кризиса они стремятся идти на снижение объемов производства в своих основных производственных центрах, что вынуждает их все больше пользоваться услугами технополисов, таких как SA. К этому их также вынуждает снижение собственных затрат на R&D и возрастающая ориентация на научные парки, с помощью которых зачастую достигается высокая эффективность в обновлении продукции, что немало важно в глобализационной гонке за более высокую конкурентоспособность на мировых рынках.

В этом отношении характерным является заявление Г. Гарсиа (Gilles Garcia), директора телекоммуникационного подразделения компании Compaq в SA: «Работая в Sophia Antipolis, мы имеем привилегированное положение в компании... Очевидно, что складывается тенденция, направленная на сокращение других подразделений Compaq для того, чтобы дать нам шанс продолжить рост»³⁰.

Эта дочерняя структура Compaq, которая в SA занимается разработкой сигнализационной аппаратуры для телекоммуникационных сетей и насчитывает более 400 специалистов, в 2002 г. решила увеличить персонал на 10%. По заявлениям аналитиков, даже в самые сложные времена, компании, будучи вынужденными идти на некоторое сокращение своего производственного персонала, стремятся не только сохранить ассигнования на R&D, но и предпринимают усилия по их увеличению, а также расширению персонала.

В-третьих, SA является научно-технологическим парком, который претендует на особую привлекательность для делового мира и способен предложить значительно большие возможности по сравнению с другими технопарками. Руководители компаний с особым удовлетво-

рением отмечают высокие жизненные стандарты, прекрасную коммуникационную инфраструктуру, близость к основным европейским центрам, а также достижимость любой точки земного шара благодаря близости к аэропорту в Ницце. У многих кластерных центров (например, Кембридж, Безансон и др.) такой возможности пока не существует. Этот фактор также высоко оценивается и большинством крупных компаний, осуществляющих поиск возможности субконтрактации в области R&D в лучших технополисах мира.

Несколько в другом направлении шло развитие научно-технологических парков в районе Монпелье. В этом регионе развитие пошло по линии формирования сети технополисов, многие из которых в настоящее время уже превратились в SPL-кластеры. Технологическая направленность технополисов Монпелье самая разнообразная — от медицины до информационных технологий. Особенно высокие темпы роста наблюдались в медицинском секторе, где количество участвующих в 1984 г. составляло 67 компаний, а в 1994 г. достигло 200 и в дальнейшем продолжало расти. Такой бурный рост технополисов в южной Франции явился результатом ряда факторов. Некоторые из них имеют французский подтекст, некоторые — международный. Что касается первого, то расширение деятельности технополисов было связано с проведением во Франции политики экономической и административной децентрализации, которой неотступно следовали наиболее успешные составы правительств с начала 80-х годов. “Политика децентрализации явилась жизненно важным стимулом — заявил мэр Монпелье г-н П. Женест (P. Geneste) — она дала нам свободу использовать наши ресурсы и осуществлять нашу собственную стратегию развития”. Другой составляющей политики децентрализации явилось создание специализированных государственных инжиниринговых и исследовательских институтов и школ в регионах, ставших основой для high-tech исследований и деловой активности. Используя эту возможность, технополис Sophia Antipolis практически превратил в своего партнера университет в Ницце, основанный в 1960 г., и содействовал созданию ряда государственных исследовательских институтов, в частности, таких, как INRIA — Центр по обработке информационных данных. В то же время многие наиболее интернационализированные отрасли промышленности — от телекоммуникаций до биотехнологий — сочли исключительно важным быть в непосредственной близости к развивающимся исследовательским сетевым структурам — кластерам

или технополисам. Сама структура технополиса — кластера самым лучшим образом содействовала компаниям в наиболее эффективном обмене ноу-хау и технологиями. Эта структура создавала такую деловую окружающую среду, из которой компании извлекали наибольшую выгоду. Под деловой окружающей средой понимается не просто наличие лабораторий и соответствующего количества инженеров. Климатические, ландшафтные, а также культурные факторы и особенности приобретают все возрастающую значимость в процессе привлечения потенциальных инвесторов из соперничающих регионов.

Однако даже с установлением благоприятного климата в рамках технополисов и научных парков, им, с течением времени, приходится встречаться со все более усиливающимися трудностями. Ведь подобную схему внедряют не отдельные, а практически, все регионы Франции, и другие страны — члены ЕС. Хроническая безработица в ряде этих стран и аналогичное желание любой ценой привлечь стратегического инвестора еще больше разжигают костер конкуренции. В свою очередь, инвесторы, осознавая возрастающий спрос на инвестиции и со всех сторон получая льготные предложения, сопровождаемые специальными финансовыми инициативами, не торопятся вкладывать средства в рискованные проекты. В этих условиях наиболее перспективным выглядит путь привлечения инвестиций через кластеризацию регионов и дальнейшее углубление специализации. Такой подход во Франции осуществляется через SPL, что во многих случаях себя оправдывает. Территориальное развитие в уже упомянутом Монпелье пошло по пути углубления специализации технополисов и формирования на их основе SPL. В этом регионе специализация проявилась в 4-х ведущих направлениях: медицине, компьютерных науках, информационных технологиях и агрономии. В дополнение к этому в Монпелье предпринимаются серьезные усилия по созданию необходимых культурных и инфраструктурных условий для привлечения перспективных инвесторов.

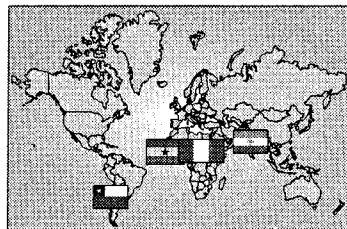
В других регионах Франции конкурентная окружающая среда побуждает к кооперации между соседними технополисами, а в последнее время и между кластерами. Так, например, научные парки и университеты в регионе Прованс-Альпы Лазурный берег (Provence-Alpes Côte-d'Azur) в последнее время объединены одной оптиковолоконной сетью с высокой пропускной способностью. Она позволяет обеспечить быструю передачу данных и обмен информацией между компаниями, исследовательскими центрами, региональными технополисами и кластерами.

Кооперация и координация активно стимулируется региональными и местными правительственными органами. Свою задачу местные администрации в рамках проектов SPL видят, прежде всего, в том, чтобы принять меры против ненужной конкуренции между технополисами, кластерами и другими объединениями компаний, разъяснить этим структурам их права в сфере вложения ресурсов и управления региональным развитием через налоговые инициативы и другие экономические меры. На мировом форуме по SPL в Париже в 2002 г. Директор Центра поддержки и развития кластеров Франции г-н Жан-Батист Дюпон (Jean-Baptiste Dupont) отметил: “Во Франции осознали, что фундаментальные и прикладные науки жизненно важны для достижения передовых позиций в high-tech отраслях. Государство хочет иметь деловую активность и рабочие места. Но оно также знает, что ему нужны университеты, технополисы, кластеры для того, чтобы добиться желаемого”³¹.

Примечания

- ¹ FT, Christopher Swann, *New Rivals Waiting in the Wings*, September 11th 2001.
- ² Becher G. and S. Kuhlmann. *Evaluation of Technology Policy Programs in Germany*, Dordrecht, 1995.
- ³ BMBF, *Germany's Technological Performance*, Federal Ministry of Education, Science, Research and Technology, Bonn, 1988.
- ⁴ Klodt H. *Grundlagen der Forschungs- und Technologiepolitik*, Munchen, 1995.
- ⁵ Edwards B. *Capitals of Capital: Financial Centres Survey*, *The Economist*, May 1998.
- ⁶ Sokolenko S. *Neuvostolütön ja Suomen yritysten tilapaissuhteet syuya vakainaistaa* (Связи советских и финских предприятий следует сделать постоянными), *Talouselama*, № 34, 23.11.1974.
- ⁷ Sokolenko S. *Kone ja Laitehankinnat Neuvostolütösta* (Поставки машин и оборудования из Советского Союза), *Kone ja Laiteruhma*, Helsinki, 1971.
- ⁸ Sokolenko S. *Erikoistuminen ja yhteistyö Suomen ja NL: on konekaupassa* (Специализация и кооперирование в торговле между Финляндией и СССР), *Demari*, 15.2.1974.
- ⁹ Bank of Finland, *The BOF4 Quarterly Model of the Finnish Economy*, Publications D: 73, Helsinki, 1990.
- ¹⁰ Hernesniemi H., M. Lammi, P. Ylä-Antila and P. Rouvinen. *Advantage Finland — The Future of Finnish Industries*, ETLA, The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki, 1995.
- ¹¹ Ministry of Trade and Industry, *National Industrial Strategy for Finland*, M. Pietarinen, № 3, Helsinki, 1993.
- ¹² Helander E. *Finland's Research Clusters — Important Assets for a Member of the European Union*, ETLA, DP № 617, 1997.
- ¹³ METLA, *Finnish Forest Sector Economic Outlook, 1998—1999*, Finnish Forest Research Institute, November 1998, Helsinki.

- ¹⁴ IEA, *Energy Policies of IEA Countries: Finland 1999 Review*, Paris, 1999.
- ¹⁵ Lemola T. and R. Lovio. *Miksi Nokia*, Finland, Juva, WSOY, Finland, 1997.
- ¹⁶ FT Survey. Finland, *Telecommunications*, G. Mc Ivor, In a Cellular Class of its own, 9 July 1998.
- ¹⁷ FT Survey. Finland, Ch. Brown-Humes, *High-Tech Haven Braced for the slowdown*, 5 July 2001.
- ¹⁸ FT Survey. IT Ch. Brown-Humes, *Leader Makes the Right Connections*, 10 July 2000.
- ¹⁹ FT Survey. Finland, *City Profile: Oulu*, Nicolas George, *The Town that Thinks it's IT*, 1 July 1999.
- ²⁰ *Navigator Icarbook*, Finland Excels in Navigation Cluster Skills, Pirkko Stewen, 1999.
- ²¹ Porter M. E. *The Competitive Advantage of Nations — The Finnish Case*, Foreword in D. Steinbock, *The Competitive Advantage of Finland — From Cartels to Competition*, Taloustieto Oy, Helsinki, Finland, 1998.
- ²² Roger Ptiouret. *La France et le Management*, Hommes et techniques et Editions Denoël, Paris, 1968.
- ²³ François de Closets, *Toujours Plus*, France Loisirs, Paris, 1982.
- ²⁴ FT Survey. France, R. Graham, *Forces of Change in a Conservative Society*, 14 June 2001.
- ²⁵ François de Closets, *Tant et Plus*, Bernard Grasset, Paris, 1992.
- ²⁶ LOADDT (La Loi d'Orientation pour l'Aménagement et le Développement Durable du Territoire) — Закон о долгосрочном обустройстве и развитии территорий был принят 25 июня 1999 г. Этот закон закрепил преимущество территорий, ввел определение таких территориальных единиц как les pays (земли) и les agglomerations (агломерации). Законом также были установлены новая система планирования развития территорий, модернизации государственных территориальных служб, а также схемы консолидации различных организаций в рамках территорий и развития различных партнерств.
- ²⁷ DATAR. *Systemes productifs locaux*, B. Bougnoux, M. le Duc, B. Reverdy, Paris, Janvier 2001.
- ²⁸ *Territoires et Développement économique*, Sous la direction de Marc-Urbain Proulx, L'Harmattan, Paris, 1999.
- ²⁹ FT Survey. *The South of France*, J. Ridding, *Citadels of Quiet for the Scientific Elite*, November 8, 1995.
- ³⁰ FT IT. R. Minder, *Sophia Antipolis, A haven from the downturn*, 5 Sept. 2001.
- ³¹ Forum International de l'Aménagement et du Développement du Territoire, Jean-Batiste Dupont, Paris, Janvier 2002.



Промышленные кластеры в развивающемся мире

10.1. Проблемы и специфика кластеризации в развивающихся странах

Как показывает анализ материалов, представленных ЮНКТАД (III сессия, ноябрь и декабрь 1998 г., IV сессия, июль 1999 г.), а также материалов сессий ЮНИДО (1998—2000 гг.), кластеризация и создание сетевых структур являются наилучшей возможностью для укрепления и роста малых и средних предприятий, а также повышения их конкурентоспособности с целью более эффективного выхода на глобальные рынки¹. Такое значение кластеризации справедливо как для развитых, так и развивающихся стран, где МСП представляют значительно большую долю деловой активности и обеспечивают большую часть рабочих мест в процентном отношении, чем в развитых странах. Кластеры в развивающихся странах характеризуются географической компактностью, секторной специализацией, общими социальными, культурными и политическими особенностями, межфирменным сотрудничеством и конкуренцией. Кластеры в развивающихся странах также стремятся создать информационно богатую и динамичную окружающую деловую среду, специализированные пулы рабочей силы и систему распространения и внедрения знаний.

Однако не всем кластерам и сетям удастся добиться намеченной цели и достичь более высокого технологического уровня в производстве или стать достаточно конкурентоспособными на мировом уровне. Некоторые кластеры или фирмы внутри кластеров успешно развивают-

ся, в то время как другие остаются в застойном состоянии или даже регрессируют, им не удастся стать инновационными и конкурировать на внешних рынках. В развивающихся странах для процесса устойчивого развития сетей и кластеров, несомненно, необходима индивидуальная и коллективная поддержка правительств, фирм, деловых ассоциаций, доноров и других поддерживающих институтов.

Всем странам и регионам, пока еще не овладевшим техникой и методологией создания новых производственных систем в условиях глобализации, можно почерпнуть много полезного из анализа практики развития сетевых структур и кластеров в развивающихся странах. В то время как индивидуальные фирмы должны брать на себя инициативу в реструктуризации своих внутренних операций и своих внешних связей с поставщиками и потребителями их продукции, другие заинтересованные стороны могут играть значительную поддерживающую роль на иных решающих уровнях. Так, центральное правительство может внести свой вклад в активизацию кластеризации и создание сетевых структур путем формирования стимулирующей макроэкономической окружающей среды и инфраструктуры (например, снять свойственные для дирижизма запреты), в то время как региональные правительства и органы местного самоуправления могут помочь в формировании агентств, содействующих региональному развитию и функционирующих на основе самообеспечения, а также в реализации программ по созданию сетевых структур. Для процессов кластеризации в развивающихся странах крайне важно, чтобы каждый из его участников, выступающих на макро-, мезо- и микроуровнях, гармонично входил в общую стратегию развития малых и средних предприятий со своей конкретной программой.

Развитие отдельных фирм-участниц кластеров и самих кластеров в развивающихся странах в значительной мере упрощается в условиях, когда уже создана хотя бы первичная экономическая рыночная инфраструктура, в которой сформирован рынок услуг для делового развития в виде агентств или других структур (BDS, business development services). В развивающихся экономиках использование BDS в практическом применении может быть серьезно ограничено чрезмерным административным бременем, неразвитой рыночной сегментацией, противоречивым экономическим ориентированием и неэффективными коммуникационными возможностями. Эти, типичные для развивающихся стран, проблемы могут быть смягчены, если при проектировании и формировании агентств по оказанию деловых услуг будут учтены требования по обеспечению шес-

ти ключевых характерных атрибутов качества, а именно: они должны порождаться спросом, быть самоподдерживающимися, настраиваемыми, сгруппированными, ориентированными на сетевые задачи, измеряемыми².

Попробуем в таблице 10.1 представить разновидности кластеров, сформировавшихся в развивающихся странах разных континентов.

Таблица 10.1. Разновидности кластеров в развивающихся странах

Страна	Регион/месторасположение	Отрасль
Аргентина	Rafaela	Металлообработка, машиностроение
Бразилия	Americana Petropolis Sinos Valley	Текстиль Трикотаж Обувь
Гана	Kumasi	Металлообработка и механ. инжиниринг
Гондурас	Tegucigalpa	Металлообработка
Индия	Agra	Обувь
	Bangalore	Информатика
	Ludhiana	Текстиль и швейный инжиниринг
	Okhla	Одежда
	Tirupur	Трикотаж
Индонезия	Tegaŵangi	Мебель из пальмового дерева
Кения	Nakuru	Столярное производство
Корея	Daegu	Текстиль
Малайзия	Sabah	Фармацевтика
Мексика	Aguascalientes	Детская одежда, униформы
	Leon & Guadalajara	Обувь
	Monterrey	Одежда
	Nuacalpan	Женская одежда
	Tehuacan	Одежда
	Tijuana	Мебель
	Chihuahua	Субконтракция — "maquilladoras"
Jalisco	Субконтракция — "maquilladoras"	
Нигерия	Nnewi	Производство запчастей для авто
	Zaria	Переработка кожи
Никарагуа	Masaya	Кустарные изделия, гамаки
Перу	СВК, Lima	Инструмент
	Trujillo	Обувь
Сингапур	Technology Corridor	Информатика, биология, микроэлектроника
Тайвань	Hsinchu	Микроэлектроника, биотехнологии
Чили	Antofagasta	Горношахтное производство
Ямайка	Kingston	Модная одежда

10.2. Стимулирование кластеризации в условиях третьего мира

Вся мировая экономика в условиях ее либерализации и глобализации оказывается во все большей зависимости от требований инновационности и гибкости, без чего невозможно адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям, когда соответственно увеличивается количество и уровень рисков. Конкуренция усиливается не только в сфере цен, но и в способности компаний к инновациям. Непрерывающаяся борьба за совершенствование продукции, процессов, технологий и организацию рабочего процесса становится важнейшей составляющей деятельности фирм развитых и развивающихся стран. Под особым прессингом в этих условиях оказываются малые и средние предприятия развивающихся стран, для которых особую трудность представляет необходимость проведения реструктуризации своих операций с целью достижения эффективности производства. Для этого требуются немалые средства, которых не хватает в экономиках развивающихся стран. Кластеры предприятий и сети представляют особый интерес для развивающихся стран именно потому, что они способны обеспечить специфические и решающие преимущества для малых фирм. Через кластеры и сети МСП получают доступ к квалифицированной и высокообразованной рабочей силе, а также к совместным деловым операциям. Кластеризация воплощает пространственную концепцию. Зачастую фирмы расположены в непосредственной близости друг от друга, однако это обстоятельство не обязательно автоматически ведет к сотрудничеству между соседями. Естественная физическая кластеризация довольно часто встречается в развивающихся странах вследствие стихийных агломерационных явлений или в силу традиционной практики создания “industrial estates” (английская модель “промышленного участка”) или “zones industrielles” (французская модель). Они являются всего лишь простой совокупностью разнородных фирм и услуг, только физически совместно размещенных. В настоящее время все более насущной задачей становится трансформация этих стихийных образований в региональные и локальные растущие кластеры, способные получить выгоду от географической близости при условии создания сетевых структур, повышающих конкурентоспособность как отдельных фирм, так и региональных кластеров и регионов в целом.

Формирование в развивающихся странах “индустриальных округов” как формы кластеров предприятий, представляет собой динамичную модель регионального экономического развития³. Ключевой задачей для стран развивающегося мира в настоящее время является использование кластерных принципов организации промышленного производства как рычага для регионального возрождения путем оказания помощи местным МСП в использовании возможностей, которые открывает им участие в сетевых формированиях и кластерах. Одновременно это позволяет генерировать возможности овладения новыми рынками и ресурсами, создавать условия для приобретения новых навыков и способностей, развития международных конкурентных преимуществ.

На пути к этим целям развивающиеся страны стоят перед выбором между стимулированием создания более формальных, искусственно конструируемых кластеров (путем использования таких инструментов, как экспортно-производственные зоны (ЭПЗ), научные парки, инкубаторы и технополисы) или оказанием поддержки уже существующим, сформировавшимся кластерам малых и средних предприятий. Аналитики полагают, что развивающиеся страны должны сделать акцент на втором варианте, основываясь на предположении, что главным фактором в будущем станет их способность повышать производительность и добиваться роста путем усиления экономической активности, опирающейся на знания, при поддержании социальной сплоченности и справедливости. С этой точки зрения итальянские “индустриальные округа” могут рассматриваться развивающимися странами как возможные “системы непревзойденного мастерства”. ИО основывают свои конкурентные преимущества (технологические ноу-хау, производственный потенциал, творчество и самобытность) на сильных внутренних факторах, возникших благодаря глубоким социальным корням. Часто это связано с общей историей мелкомасштабного земледелия, давних традиций самотрудоустройства, глубокого чувства идентичности и культурной причастности⁴.

Кластеризация и создание сетевых структур в развивающихся странах в последние двадцать лет стали все больше привлекать внимание их руководства, политиков, экономистов, деловых кругов, международных организаций. Главная причина этого интереса заключается в том, что малые и средние предприятия представляют в этих странах ведущий экономический сектор и дают, как правило, больше трети или половины ВВП страны. Если ранее правительства развивающихся стран

и иностранные доноры рассматривали помощь МСП прежде всего как оказание поддержки бедным и беднейшим слоям и как способ создания дополнительных рабочих мест, то в настоящее время организация такой помощи в их глазах выступает больше как стимулирование развития интенсивно поднимающегося частного сектора и как путь ускорения роста экономики страны через децентрализацию и консолидацию сил всех игроков на национальном или региональном рынках.

Практика развивающихся стран дала довольно много различных, обусловленных спецификой возникновения, типов сетевых структур и кластеров. Каждый из рассматриваемых ниже типов кластера имеет особый, отличный от других, путь развития, принципы организации и специфические проблемы. Соответственно различные их типы реализуют разнообразные виды связей с окружением, связанным с созданием и развитием кластеров. С целью выявления основных отличий между различными типами кластеров используются три таких основных критерия:

- ◆ общий уровень технологии в фирмах кластера;
- ◆ масштаб и уровень изменений в кластере на протяжении определенного времени;
- ◆ степень координации деятельности и образования сетевых структур среди фирм, образующих кластер.

На основе этих критериев кластеры можно разделить на 5 основных типов: неформальные, формальные, или организованные, инновационные, технологические парки и инкубаторы, экспортно-производственные зоны (ЭПЗ).

10.2.1. Неформальные кластеры: Гана (Kumasi)

Неформальные кластеры являются самым распространенным типом кластеризации как в развивающихся странах, так и в группе наименее развитых стран, к числу которых относятся около тридцати самых бедных государств мира (расположенных в основном в Африке). В таблице 10.2 представлены примеры неформальных кластеров, которые исследовались аналитиками международных организаций.

В неформальных кластерах, как правило, большинство составляют малые и микрофирмы, чей технологический уровень производства значительно ниже глобального среднеотраслевого. Работники в неформальных кластерах обладают сравнительно низким уровнем трудовых навыков и практически не имеют возможности постоянного повышения

Таблица 10.2. Неформальные кластеры в развивающихся странах

Страна	Дислокация кластера	Специализация кластера	Тип кластера
Боливия	Santa Cruz de la Sierra	Одежда	Сети микро- и малых предприятий
Буркина-Фасо	Ouagadougou	Ремонт автодвигателей, швейная промышленность, ремонт электротехнических изделий, кузнечное дело, мукомольное производство	Неформальные кластеры
Гана	Kumasi (Suame Magazine) Accra	Ремонт двигателей, производство запасных частей Биотехнологии	Неформальные кластеры
Гондурас	San Pedro Sula	Мебель, металлообработка, производство продуктов питания (приправы)	Сети микро- и малых предприятий
Индонезия	Central Java	Пальмовый сахар, вермишель, черепица	Мелкое сельскохозяйственное производство
Нигерия	Awka Zaria Lagos	Кузнечное дело Переработка кожи Деревообработка	Неформальные кластеры
Уганда	Katwe and Jinja Iganga	Металлообработка Производство продуктов питания	Приближающиеся к формальным кластерам

Источник: UNCTAD, различные издания, 1999

уровня своего мастерства. Хотя проникновение на рынки развивающихся стран не обставлено какими-либо труднопреодолимыми барьерами, сравнительно либеральная обстановка на рынках этих стран пока не способствует серьезной активизации развития кластеров, расширению участия в них производственных фирм и других поддерживающих организаций, расположенных в месте дислокации кластера. Возникающие иногда положительные сдвиги в расширении использования фирмами новых технологических процессов, ноу-хау, более современного оборудования, повышение качества продукции, диверсификация номенклатуры выпускаемых изделий, совершенствование мастерства персонала, развитие экспорта — все это пока не является результатом деятельности кластеров, а объясняется другими обстоятельствами, не привязанными к территориальным возможностям.

Природа координации и формирования сетей среди фирм в неформальных кластерах развивающихся стран представляется недостаточно четкой, часто характеризуется неясными перспективами роста, ожесточенной конкуренцией, низким уровнем доверия и ограниченным обменом информацией. Плохая инфраструктура, отсталое экономическое

прошлое, слабые горизонтальные связи, а также нехватка информации о тенденциях на зарубежных рынках — все это вынуждает усилить модернизацию экономик развивающихся стран через ускоренное расширение использования кластерной модели.

Примером неформального кластера может служить Suame Magazine в Kumasi (Гана), динамичное развитие которого определялось укреплением связей между пользователями и поставщиками, а также благодаря усилиям ряда исследовательских институтов и, прежде всего, технологического консультационного центра при Университете науки и технологий в Kumasi⁵. Правительство Ганы после первоначального противодействия процессу внезапного и бурного роста неформальных мастерских по ремонту двигателей автомобилей в Suame Magazine сменило тактику и стало поддерживать их развитие путем предоставления им технологической помощи, подготовки специалистов, а также выдачи кредитов. С помощью правительства при Университете в Kumasi было создано вспомогательное учебно-технологическое подразделение, которое на бесплатной основе занималось обучением и повышением квалификации механиков в учебных мастерских, параллельно обучая их основам бухгалтерского дела и менеджмента. Эти действия способствовали значительному росту производственно-технологических мощностей внутри кластера. В период затяжного экономического кризиса в 80-е годы многие обученные специалисты покинули государственный сектор, создав в этой области микро- и мелкие предприятия, еще более дополнив и расширив неформальный кластер. Однако его хрупкость проявилась в начале 90-х годов, когда вследствие программы структурной корректировки, реализуемой под эгидой МВФ, был либерализован импорт. Коренному изменению был подвергнут импорт подержанных автомобилей, а также бывших в употреблении двигателей и автомобильных запасных частей, что серьезно замедлило рост кластера. В этой обстановке значительная часть авторемонтного бизнеса видоизменилась в сторону изготовления деталей для автомобилей, освоившись и быстро достигнув хороших результатов. Так, ради выживания и будущего процветания, многие специалисты, занимавшиеся ремонтными работами, были вынуждены поднять свой профессионально-технический уровень, они многое изменили в своей роли на рынке, перейдя из сектора услуг в область производства.

В неформальном агропромышленном кластере Ганы, продукция которого традиционно пользовалась большой популярностью в Европе, складывалась похожая ситуация. Лучшие в мире ананасы, орехи кешью, плоды raw-raw, бананы — давали хорошие экспортные поступления. Однако введение Европейским Союзом в 1998 г. более жесткого регулирования ввоза в ЕУ многих видов продовольствия потребовало активизации начавшейся еще в начале девяностых годов аграрной революции в Гане. Под руководством Университета Legon ряд исследовательских институтов при содействии правительства проводит работы по биотехнологическому улучшению многих видов фруктов и других плодов. О значимости проводимой в стране работы в области биотехнологий говорит и тот факт, что 2000 г. был назван “годом биотехнологии в Гане”. Его итоги были подведены на международной биотехнологической конференции в Аккре в конце ноября 2000 г. и дана высокая оценка результатам работ по развитию биотехнологии в Гане.

10.2.2. Организованные (формальные) кластеры: Нигерия, Чили

Тип организованных кластеров характеризуется процессом коллективного структурирования, главным образом в направлении развития инфраструктуры и услуг, развиваемых ради совместного решения общих проблем (см. табл. 10.3).

Таблица 10.3. Организованные кластеры развивающихся стран

Страна	Кластер	Специализация	Число фирм	Число поставщиков	Доля производства на экспорт, %	Доля в мировом экспорте, %	Число работающих	Другие важные данные
Бразилия	Sinos Valley	Обувь (кожа)	500	1000	70	12,3 (1990 г.)	153 000	Экспорт: US\$ 900 million (1992 г.)
Индия	Tirupur	Трикотаж (хлопок)	>7000 (2000 г.)		да		260 000 (2000 г.)	Экспорт: US\$ 650 million 80% от всего экспорта товарной группы
Нигерия	Nnewi	Запчасти к авто (металл, резина)	17		да		2256 (1991 г.)	80% автозапчастей Нигерии
Пакистан	Sialkot (Punjab)	Хирургический инструмент	300	1500	90	20 (1996 г.)		Второй в мире экспортер US\$ 130 million (1993 г.)
Чили	Antofagasta	Добыча полезных ископаемых	9173		95			65% GRP 9% GDP (1999 г.)

Источник: различные издания, UNCTAD, 1999, UNIDO 2000

Фирмы в организованных кластерах прошли этап эволюции своей тактики на рынке и стадию усиления консолидации после нелегкого периода осознания того, что в либерализированной экономике они приобретают существенные преимущества при условии, если они будут конкурировать как группа, а не как разрозненные участники рынка. Хотя большинство фирм в этих кластерах сравнительно невелики, однако, находясь в кластерах, они получают тенденцию к росту не только по количеству сотрудников, но и по их качеству, поскольку их мастерство растет благодаря обучению и тренировке в рабочих условиях. В технологическом плане потенциал этих кластеров также постоянно совершенствуется, хотя немногие из них достигают действительно передовых рубежей. Отличительным признаком организованных кластеров является кооперирование и объединение в сети фирм-членов.

Аналогично кластеру автомобильных запасных частей в Kumasi в Гане, в самой большой по численности населения стране Африки — Нигерии — в городе Nnewi также сформировался кластер автомобильных запасных частей. Он стал примером того, как в неформальном кластере, не имевшем никакой инфраструктуры, фирмы смогли найти пути к профессиональному росту, увеличению экспорта, провели модернизацию, сгруппировались вместе и создали общие вспомогательные предприятия и службы. Мастерство рабочих было поднято путем обучения на рабочем месте, особенно в процессе установки оборудования и его наладочных испытаний, а также в рамках межфирменных связей с иностранными поставщиками технологий (обучение на месте проводили прибывшие в Нигерию специалисты Тайваня). Как и в случае с подобным кластером в Гане, который рассматривался выше, нередко возникали нежелательные осложнения производственной стратегии нигерийского кластера. Особенно часто появлялись сбои из-за недостаточной организованности фирм в рамках кластера, а также слабой поддержки непрерывного процесса совершенствования деятельности. Именно в этом направлении требовались новые подходы и новые вспомогательные структуры. Преодолевая трудности, кластер в Nnewi сумел подняться и войти в фазу достаточной стабильности производства и роста экспорта. Однако выяснилось, что существуют пределы роста этого процесса. За последние 25 лет местные трейдеры в Nnewi преобразовались в изготовителей автомобильных запасных частей благодаря тесным связям с поставщиками технологий из Тайваня. Семнадцать фирм этого кластера (с числом работающих от 40 до 300 работников) в насто-

ящее время снабжают Нигерию и другие западноафриканские страны коробками передач, роликовыми цепями для двигателей, выхлопными трубами, батареями, амортизаторами, прокладками и уплотнителями, а также другими деталями для автомобилей и мотоциклов⁶.

Теперь большинство этих фирм имеют проектно-конструкторские подразделения, способные модернизировать изделия и адаптировать производственные процессы к требованиям местного рынка. Фирмы этого кластера росли, несмотря на большие инфраструктурные и кредитные трудности и ограничения. Так, например, электричество можно было поставлять лишь от частных генераторов, обеспечение водой производилось с помощью скважинных насосов компании, телефонная связь страдала низким качеством, а тарифы на нее были очень высокими. К тому же дефицитная земля под производственными площадями стала дорогой, банки не были склонны оказывать какое-либо содействие в выдаче кредитов компаниям с высокой стоимостью товарно-материальных запасов. Несмотря на все эти ограничения, фирмы кластера в Nnewi добились успехов в инновационности, росте объемов производства и экспорта в соседние страны, тогда как многие другие фирмы в Нигерии вынуждены были сворачивать свою деятельность.

Еще одним примером успешного формирования организованного кластера может служить кластер хирургических инструментов в Sialkot (Punjab) в Пакистане. Фирмам, объединившимся в этом кластере, удалось встретить достойно вызов процессов глобализации и либерализации и добиться постоянно возрастающей конкурентоспособности на своем крайне требовательном рынке. Они профессионально реагировали на внешний прессинг в отношении качества, иногда даже в виде коллективных публичных акций. Так, после введения в 1994 г. правительством США импортных ограничений на эти виды продукции, делегация местных производителей — участников кластера — посетила Вашингтон с целью аргументации своей правоты, а местная торговая ассоциация, входящая в кластер, обеспечила лоббирование в парламенте Пакистана организации финансовой и технической поддержки фирмам кластера. К решению этой проблемы была привлечена консалтинговая фирма по вопросам гарантии качества, а также были созданы лаборатории по испытаниям материалов. При поддержке федерального правительства были организованы соответствующие учебные подразделения по повышению квалификации персонала. За 2 года напряженной работы первые фирмы кластера достигли высокого уровня стандартов каче-

ства ISO 9000. Процесс формирования кластера хирургических инструментов получил существенную поддержку и ускорение благодаря высокому уровню связи между различными секторами, прогрессирующей специализации в различных производственных циклах, широкому обмену информацией и знаниями. Вся эта значительная работа была проведена в течение двух лет. Благодаря высокому качеству продукции, объемы ее продаж уже в 1997 г. почти вдвое превысили уровень продаж 1993 г., когда началось применение санкций против кластера⁷.

Совместные усилия по борьбе за место на мировом рынке сплотили фирмы, входящие в кластер. У большинства производственных фирм связи с покупателями стали значительно теснее. Тесные связи с ведущими покупателями способствовали также усиленной передаче технологий для блага большинства фирм в кластере Sialkot. Многие из них сумели также войти в плодотворный контакт с ведущими международными изготовителями хирургических инструментов или создать с ними совместные компании. В этих случаях техническая ответственность за получение сертификата ISO 9000, предоставление необходимых ноу-хау и обучающих возможностей оставались обязанностью иностранного партнера⁸.

Показательным примером организованного кластера может служить горношахтный кластер в Antofagasta в Чили, особенностями которого явились организация отношений между большими горными компаниями и их малыми и средними поставщиками, физическая концентрация определенных специализированных и неспециализированных поставщиков вокруг горных компаний региона. Поиски лучших управленческих решений в области закупок и поставок материалов и их рационального использования привели в конечном итоге к созданию интегрированной снабженческой цепи компаний. В основе функционирования кластера лежит целесообразность долгосрочных отношений с крупными специализированными поставщиками, которые обладают потенциалом (стоимость, качество и сроки поставок продукции), способным обеспечить прибыль горным компаниям. Малые и средние поставщики реализуют свое участие на снабженческом рынке, выполняя роль посредника в переговорном процессе с целью достижения ценовых скидок и гибкости в их использовании. В интересах развития региона, эффективность экономики которого зависит от экспорта минерального сырья, доходы и занятость, связанные с активностью малых и средних поставщиков, генерируются большими горны-

ми компаниями. В итоге снабженческая цепь больших горных компаний открывает дополнительную возможность для использования экономических преимуществ, возникающих в регионе в связи с усилением контроля за использованием своих ресурсов и возрастающей перспективой развивать и воплощать в жизнь свои собственные региональные или локальные проекты.

История развития горного кластера в Чили представляет собой довольно любопытную картину превращения малых и средних поставщиков в снабженческую цепь и ее дальнейшее преобразование в кластер регионального развития⁹.

Горношахтная промышленность Чили сконцентрирована в ее северных провинциях (в Чили 12 провинций), представляющих собой, в основном, пустынную местность, где почти отсутствует сельскохозяйственное производство. Регион Antofagasta является вторым по своим размерам в Чили. Его площадь составляет 127 тыс. км², что равно площади, занимаемой Чехией и Словакией вместе взятыми, однако население этого региона насчитывает лишь около 400 тыс. чел.

В XIX ст. этот регион пережил мировой бум горной добычи солей нитратов. На рисунке 10.1 графически представлена динамика циклов экономического развития горной индустрии в Antofagasta за период с 1890 по 2000 гг.

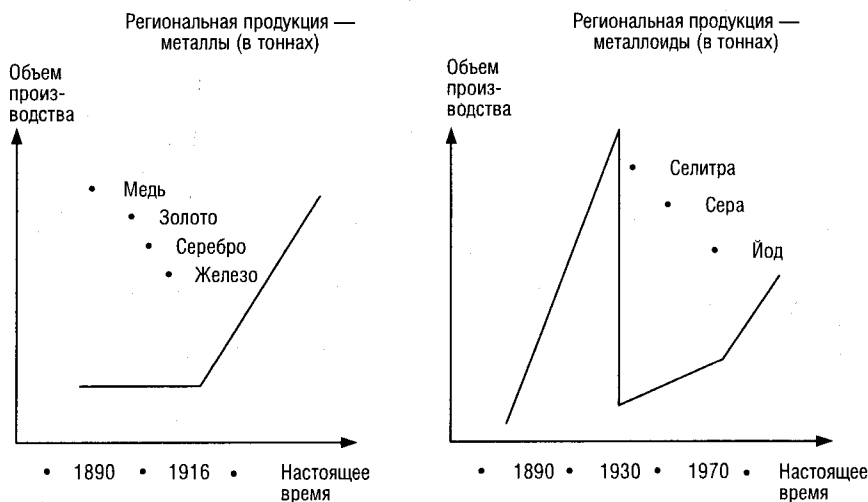


Рис. 10.1. Экономические циклы в Antofagasta (Чили, 1890—2000 гг.)

Источник: CDP (Corporation for Productive Development), II Region (2000 г.)

Селитра была основным экспортным товаром Чили, практически до Великой Депрессии 1930 г., когда потребительский рынок рухнул в результате появления альтернативных путей синтеза азотистых соединений и падения спроса на природные нитраты. С 1890 по 1960 гг. экономика Antofagasta точно повторяла все подъемы и спады в экономических циклах рынка металлов и металлоидов. Горная промышленность Antofagasta прошла этапы национализации в 70-е годы во времена правительства Сальвадора Альенде, с последующей ее приватизацией. В начале 90-х в Чили были созданы CORFO (Chilean Economic Development Agency) и CDP (Corporation for Productive Development), которые дали серьезный толчок активному региональному развитию. Создание CDP явилось результатом инициативы десяти крупных частных компаний, работавших в регионах и сотрудничавших с двумя ведущими региональными университетами. Это сотрудничество привело к организации частного института, целью которого стало создание условий для производственного и технологического роста малых и средних предприятий в Antofagasta. Активная работа по развитию эффективных региональных связей и поддержка со стороны AIA (Association of Antofagasta Industries) помогли организовать в марте 1997 г. первый Форум по устойчивому развитию региона Antofagasta, в котором активное участие приняло Национальное Правительство Чили и вся деловая общественность региона. Форум особо отметил необходимость развития производственной базы региона в следующих четырех ведущих направлениях:

- ◆ эффективное развитие потенциально сильных и активных секторов;
- ◆ коммерческая интеграция с соседними государствами (Боливия и Аргентина);
- ◆ развитие региональной инфраструктуры (сетевые структуры и кластеры);
- ◆ укрепление рынка труда региона.

В рамках последнего направления было решено концентрировать усилия на поддержке малых и средних предприятий через активизацию обучения, развитие коммуникаций и эффективное налаживание связей между покупателями и поставщиками¹⁰.

Подобная активность региональных деловых кругов, Национального Правительства Чили привела к тому, что Национальный Конгресс Чили принял ряд законов, способствующих усилению регио-



Рис. 10.2. Горные кластеры в Antofagasta (2000 г.)

Источник: CDP

нального развития и значительному ослаблению напряженности на рынке труда¹¹. Все это способствовало активизации развития горных кластеров в Antofagasta.

10.2.3. Инновационные кластеры

Инновационные кластеры характерны для промышленно развитых стран, однако известен ряд исключений из этого правила. Наиболее яркими примерами таких исключений являются кластеры программных продуктов в Индии (Бангалор и др.) и кластеры керамической плитки и черепицы в Santa Catarina в Бразилии. Фирмы, состоящие в подобных кластерах, ориентируются в своей деятельности на наукоемкие направления и имеют необходимый потенциал для адаптации к высоким технологиям, способны разрабатывать и быстро выводить на рынки новые изделия и процессы. У них также есть возможности не отставать в мировой конкурентной гонке благодаря постоянной инновационности во всех своих функциональных операциях. Такие качества позволяют фирмам в этих кластерах быть глобальными операторами с очень высокой долей экспорта своей продукции, что видно из таблицы 10.4.

Таблица 10.4. Типы кластеров развивающихся стран и их характеристики

Типы Качества	Неформальные кластеры	Организованные кластеры	Инновационные кластеры	Технологические парки и инкубаторы	Экспортно-ориентированные зоны
Примеры	Suame Magazine (Kumasi, Ghana)	Sialkot (Punjab, Pakistan)	Bangalore (India)	Международные деловые инкубаторы (Китай)	Maquilladora (Mexico)
Уровень технологии	низкий	средний	высокий	низкий и высокий	низкий до среднего
Мастерство	низкое	среднее	высокое	среднее	низкое и среднее
Инновационность	низкая	невысокая	высокая	невысокая	низкая
Доверие	малое	высокое	высокое	малое	малое
Кооперация	слабая	высокая	высокая	слабая	средняя
Конкуренция	высокая	высокая	высокая	средняя	высокая
Размер фирмы	микро	МСП и большие	МСП и большие	МСП	МСП и большие
Доля экспорта	малая или 0	от средней к высокой	высокая	средняя	высокая
Возможности обучения	малые	от средних к высоким	высокие (устойчивые)	высокие	от малых к средним

Источник: ЮНКТАД, 2001 г.

Успешные инновационные кластеры пользуются своим преимуществом и способностью захватывать ниши на рынках за счет улучшения качества, использования новых многофункциональных производственных технологий и быстрого внесения изменений в организацию производства. Эти кластеры, в основном, полагаются на посредничество специализированных структур, получая от них систематизированные знания об имеющихся новых технологиях и совмещая их с местными знаниями и мастерством. Однако инновационные кластеры нельзя отождествлять с тем, что обычно рассматривается как high-tech сектор. Даже фирмы в таких традиционных секторах, как производство текстиля и одежды, кожи и обуви, а также производство продуктов питания обязаны абсорбировать новые технологии в процессы проектирования, производства и маркетинга, если они не желают оставаться устаревшими и приходить в упадок.

10.2.4. Бизнес-инкубаторы, технологические парки, технополисы

Бизнес-инкубаторы — это предпринимательские структуры, ориентированные на развитие компаний, начинающих свою деловую активность на рынке. Бизнес-инкубаторы представляют собой своеобразную стартовую площадку для развития бизнеса в регионе. Во многих странах бизнес-инкубаторы стали популярным инструментом прогресса региональной экономики и развития трудоустройства. В широком смысле, деловые инкубаторы представляют собой механизм стимулирования создания предприятий и их развития, обычно (но не всегда) они включают в себя производственные помещения и совместно расположенные деловые консультационные службы. Только в США в 2000 г. насчитывалось около 550 бизнес-инкубаторов, около 200 структур типа инкубаторов во Франции и более чем 100 инкубаторных программ в Великобритании. Уже более 15 лет инкубаторы являются одним из особо важных инструментов регионального и городского развития в Германии. На локальном и региональном правительственном уровнях законодатели и политики все больше надежд возлагают на деловую инкубацию как на средство борьбы с безработицей, увеличения темпов формирования новых предприятий, повышения технологической репутации данной конкурентной местности, коммерциализации университетских исследований, оказания помощи социально неблагополучным группам населения — таким, как молодежь и нацменьшинства. В этом

русле Франция выступила с предложением о создании Европейской сети инкубаторов и технологических исследовательских институтов¹².

К одним из крупнейших в мире относится ИТ-инкубатор в Бангалоре (Индия), являющийся составной частью STP. Несколько уступает ему по размерам площадей ИТ-инкубатор в High-Tech City в Хайдарабаде (Индия). Широкое распространение бизнес-инкубаторы получили в большинстве развивающихся стран мира. Однако больше всего их насчитывается в Китае, где они выступают как международные бизнес-инкубаторы.

Концепция инкубаторов приобрела всемирное признание как существенный компонент инфраструктуры, необходимый для роста high-tech деловой активности. Такие инкубаторы оказывают необходимую помощь при выращивании новых технологических идей и доведении их до коммерческого успеха. Инкубаторы, которые ранее традиционно действовали в развитых странах как институты для зарождения и формирования самых современных технологий, в том числе и путем передачи технологий из университетов, в наши дни превратились в объекты внимания теперь уже практически всех развивающихся стран. Однако существует различие между традиционными технологическими парками и инкубаторами. Основным отличительным признаком инкубатора является наличие в нем интеллектуальной и финансовой поддержки со стороны избранного консорциума, который призван обеспечивать выработку стратегических ориентиров и рекомендаций в отношении всех деловых спорных вопросов и проблем. Показательным в этом отношении является упомянутый выше инкубационный центр в кибер-парке Бангалора. Он управляется группой профессионалов, получившей название “Консультативная Группа” (Advisory Panel). Эта группа поддерживается руководством STPI, правительством штата Карнатака, а также деловыми кругами Бангалора. В настоящее время значительное влияние на процесс развития бизнес-инкубаторов в различных формах оказывает Интернет. Тем не менее, маловероятно, что Интернет заменит необходимость тесного общения в бизнес-инкубаторе между поставщиками услуг и фирмами-клиентами, в особенности на ранней стадии развития фирм.

Замечено, что предоставление начинающим предпринимателям производственных площадей с соответствующей технической помощью делает бизнес-инкубацию достаточно рентабельной формой поддержки бизнеса, поскольку появляется возможность снижения расходов на

техническую помощь для одиночных компаний, по сравнению с помощью для группы фирм, благодаря возникающему эффекту синергии между сотрудничающими компаниями.

Типичные бизнес-инкубаторы предоставляют начинающим компаниям (start-ups) дешевые производственные помещения, помощь в совместном использовании офисного оборудования и административных услуг, чего сейчас часто уже недостаточно для гарантирования успеха. В настоящее время разработана новая схема бизнес-инкубации — виртуальный инкубатор (ВИ) (Manufacturing Assistance Center's Virtual Incubator), для которого офисные и производственные помещения не требуются. Начинающие компании приходят с идеей производства продукции и небольшим капиталом — все остальное выполняет виртуальный инкубатор, как это изображено на рисунке 10.3.

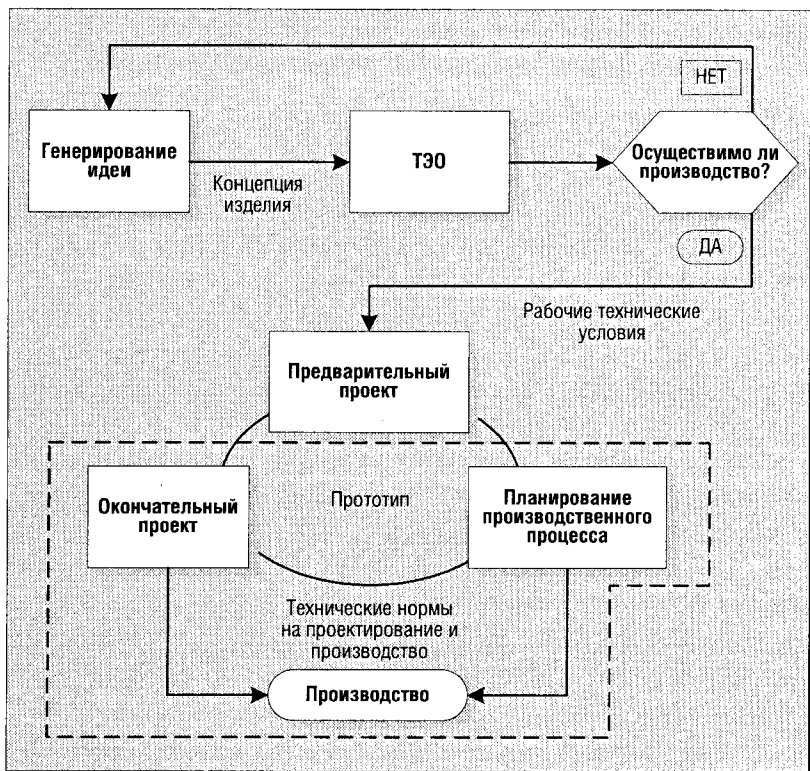


Рис. 10.3. Виртуальный инкубатор МАС

Схема ВИ разработана Центром производственной поддержки (MAC, Manufacturing Assistance Center) в штате Массачусетс в США. Виртуальный инкубатор, опираясь на ресурсы нескольких поддерживающих структур, способен помогать начинающим компаниям в реализации их идей производства продукции поэтапно: с создания предварительного проекта, последующего планирования процесса производства, формирования окончательного проекта и запуска его в производство. В основе концепции ВИ лежит стремление объединить знания и ресурсы местных производителей и групп производственной помощи со start-ups компаниями с целью сокращения времени, необходимого для продвижения нового продукта, от идеи до его физического изготовления. Такая технология позволяет исключить все непродуктивные усилия, которые вынуждены предпринимать новые start-ups ради достижения практического результата в продвижении своей продукции. ВИ позволяет каждому концентрироваться на работе в рамках своей компетенции и выполнять свои функции наилучшим образом. В результате новые компании избегают излишних накладных расходов и получают возможность набирать специалистов более высокого мастерства за меньшую заработную плату, давая им перспективу быстрее расти профессионально и иметь хорошую базу для деловых успехов. В свою очередь, существующие компании становятся частью снабженческой цепи новых компаний и также, соответственно, улучшают свои продажи. Растет трудовая занятость и выгоды получает вся региональная экономика.

Бизнес-инкубаторы, инновационные центры и технологические парки сумели продемонстрировать свою результативность в создании эффективных предприятий, общем экономическом оживлении, а также другие преимущества. Создание таких центров, парков и БИ при соответствующих условиях, должно инициироваться университетами, государственно-частными партнерствами и различными агентствами. При этом правительства на всех уровнях призваны рассматривать возможность оказания поддержки таким центрам делового развития¹³.

Технологические парки — это локальные кластерные структуры, возникновение которых определяется соответствующей технологической и экспортной политикой. Их развитие позволяет обеспечить значительно более эффективный подход к процессу реализации инновационных идей и формированию благоприятного окружения, в котором плодотворные идеи воплощаются в наукоемкую техническую продукцию. Технологические парки содействуют расширению внедрения но-

вейших технологий, обеспечению стабильных темпов развития научно-технического потенциала региона, формированию производственной и социальной инфраструктур, росту трудовой занятости и повышению деловой активности предпринимателей.

Технополисы (научно-исследовательские парки) развиваются как предпринимательские структуры, предназначенные для формирования пространственных агломераций различных high-tech компаний и организаций, размеры которых варьируются от огромных технологических исследовательских центров до небольших региональных научных парков или инкубаторных центров. Известен ряд успешных попыток создать технополисы на уровне отдельных компаний. Так, удалось добиться успеха Hewlett Packard и Apple (обе США), которые стартовали из небольших научных парков. Вместе с тем у технополисов нередко отсутствуют эффективные механизмы стимулирования формирования сетевых структур из числа искусственно кластеризованных фирм или механизмы создания благоприятных возможностей для организации обмена технологиями с ближайшим окружением.

Широко распространено мнение о том, что технополисы могут успешно выполнять роль “грядки с рассадой” для идей и технологий и достаточно эффективно функционировать в случаях формирования новых предприятий. Однако их часто критикуют за то, что они выступают как весьма дорогие анклавные или престижные территории, окруженные чуждыми им формированиями. Технополисы прежде всего упрекают за непомерную концентрацию в них больших объемов государственных инвестиций и за отсутствие с их стороны адекватных усилий по обеспечению роста региональных и местных экономик.

10.2.5. Экспортно-производственные зоны

Анализ деятельности экспортно-производственных зон показывает, что они обладают сравнительно слабым потенциалом в установлении эффективных или конструктивных связей с местной или региональной экономикой. Они ориентированы на привлечение иностранных фирм путем предоставления им прямых налоговых стимулов, упрощения экспортного регулирования, содействия развитию деловых услуг и обеспечения более легкого доступа к инфраструктуре и транспорту. Действительно, экспортно-производственные зоны (ЭПЗ) оказались довольно эффективными в ряде небольших экспортно ориентированных стран, в особенности, в Юго-Восточной Азии (Сингапур, Малайзия

и др.), а также в Китае. Однако ЭПЗ характеризуются очень низкой степенью образования сетевых структур между фирмами, образующими кластер. Они отличаются строгими субконтрактными взаимоотношениями и не пользуются ни прошлыми, ни будущими связями с местной производственной системой (если не считать теневой нелегальной торговли). Во многих развивающихся странах ЭПЗ оказались в условиях нисходящей спирали и страдают от низкого технологического уровня, малой рентабельности, высокого уровня рыночной неопределенности и непостоянных, неустойчивых инвестиций. Довольно часто в этих странах положительный эффект, получаемый за счет избытка рабочей силы, подрывается из-за повышенного коэффициента текучести рабочей силы, состоящей из низко оплачиваемых рабочих, что, естественно, затрудняет рост квалификации. В свою очередь, положительный эффект от передаваемой технологии высокой экспортной стоимости не используется из-за нехватки доходов от внешних валютных операций. В такой ситуации оказываются многие развивающиеся страны, не ощутившие полезность ЭПЗ как формы кластеризации предприятий, и не сумевшие с их помощью сохранить рабочие места и инвестиции. Ситуация осложняется требованиями WTO о снятии с производства продукции в рамках контролируемого им MFA (Multi-Fibre Agreement) соглашения, позволяющего двум странам оговаривать взаимные ограничения по импорту текстильной продукции в обход предписаний ГАТТ¹⁴.

Критикуя ЭПЗ, развивающиеся страны, как правило, подчеркивают их неспособность обеспечивать передачу технологий местным компаниям и содействовать росту их мастерства. Общеизвестно, что существенные недостатки ЭПЗ таковы: их отчужденность и неумение налаживать связи с национальной экономикой, а также их ориентированность на эксплуататорский тип организации труда и недостаточно корректное, потребительское отношение к защите окружающей среды при выборе производственных процессов.

Однако есть и примеры успешного опыта использования практики развития ЭПЗ в развивающихся странах в целях кластеризации. Это, в первую очередь, программа “maquilladoras” в Мексике. Осуществление этой программы началось в 1965 г. с создания небольшой ЭПЗ, расположенной у мексикано-американской границы. За более чем 35 лет функционирования она превратилась в одно из самых крупных экономических достижений правительства Мексики. В значительной мере благодаря “maquilladoras”, Мексика по темпам экономического развития

сумела опередить многие страны Латинской Америки, войти в “большую тройку” латино-американских индустриальных лидеров, а также с меньшими, чем у других стран континента, потерями преодолеть кризисные явления 90-х годов.

Выгоды, которые может получить местная экономика от функционирования ЭПЗ, могут быть также проиллюстрированы на примере острова Маврикий. В официальном докладе правительства этой небольшой страны Совету по торговле и развитию ЮНКТАД¹⁵ высоко оценивается вклад, который сделала ЭПЗ в развитие экономики островного государства. Как положительный отмечается “мультипликационный эффект”, который ЭПЗ оказала на различные сферы, в том числе — на ограничение рождаемости, диверсификацию экспорта и общий рост жизненного уровня.

Причины относительного успеха в распространении экономических и других выгод, получаемых от ЭПЗ, на другие сферы экономики Маврикия, по-видимому, объясняются тем, что страна модернизировала свои технологии и инвестировала средства в свою рабочую силу, встретив конкурентное давление на мировых рынках. Меры, принятые фирмами в рамках ЭПЗ, были усилены действиями деловых ассоциаций страны. Было официально признано, что ЭПЗ не являются лишь статическими структурами и, оказывается, способны функционировать как по восходящей, так и нисходящей. Опыт Маврикия, а также других подобных ему государств (например, Коста-Рики) подтверждает, что ЭПЗ можно трансформировать таким образом, чтобы они стали способными обеспечивать преимущества, присущие другим формам кластеризации¹⁶. Подобная трансформация может быть достигнута при условии высокой эффективности реструктуризационных инициатив правительств. Фирмы, находящиеся в ЭПЗ, должны вознаграждаться соразмерно их инвестициям (к примеру, в исследования и развитие), по степени использования местного капитала и в зависимости от уровня передачи технологий.

Нередки случаи, когда предприятия в ЭПЗ импортируют все потребляемые ими компоненты и экспортируют все произведенное ими, что значительно сокращает выгоду, которую ожидает от ЭПЗ страна, где они функционируют. Здесь уместно вспомнить ЭПЗ Penang (Малайзия), где не наблюдается какая-либо передача технологий за пределы зоны¹⁷. К сожалению, такая же ситуация сложилась в Китае, где поток прямых иностранных инвестиций в предприятия 14-ти ЭПЗ на побере-

жье никак не корреспондируется с потоком технологий или другими производственными связями с предприятиями, расположенными в глубине страны. Учитывая такой противоречивый мировой опыт, развивающиеся страны, которые ориентируются на кластеризацию с применением ЭПЗ, для достижения положительного результата должны ориентироваться на такие критерии как количество созданных ими рабочих мест, процентное содержание местных инвестиций и уровень передаваемой из ЭПЗ технологии местным предприятиям. Учитывая все изложенное, ЮНКТАД в 90-е годы пропагандировала положительный опыт использования ЭПЗ Сингапуром. По мнению этой авторитетной организации ООН, успех модели Сингапура основывается на инвестициях ЭПЗ в развитие трудовых ресурсов, на серьезной поддержке системы становления и укрепления малых, средних предприятий, исследовательских мощностей и возможностей. При соблюдении этих условий ЭПЗ могут генерировать такие преимущества, какие демонстрирует Сингапур, экспортируя технологии в другие страны региона.

10.3. Высокотехнологичные кластеры Индии

10.3.1. Бангалор — центр научно-технического прогресса Индии

Высокотехнологичный промышленный кластер в Бангалоре является научным и инжиниринговым центром Индии. Последние промышленные успехи Бангалора в high-tech являются следствием тесного сотрудничества больших, средних и малых фирм различного типа в технологически интенсивных отраслях с местными научно-исследовательскими институтами и высшими учебными заведениями. Бангалор характеризуется плотной и взаимопереплетенной сетью связей между высокотехнологичными секторами инжиниринга, электроники, телекоммуникаций, обороны, машиностроения и местными институтами. Основопологающим территориальным преимуществом промышленности Бангалора является высокопрофессиональная рабочая сила и потоки инновационных технологических идей, которые постоянно генерируются.

В отличие от большинства МСП, основанных в рамках инновационных кластеров или в других сетевых структурах Юга, развитие Бангалора как центра технологически интенсивных отраслей с обширным присутствием МСП, в значительной мере является результатом основополагающего решения центрального правительства¹⁸. После такого ре-

шения последовали серьезные государственные инвестиции в крупные предприятия технологически интенсивных отраслей, в том числе и оборонного характера, а также в соответствующие научные институты. Упомянутое решение стало основой постоянного участия правительства в процессе развития организаций и структур Бангалора на протяжении более чем трех десятилетий.

Развитие связей между традиционными и вновь зарождающимися технологическими направлениями содействовало подготовке в Бангалоре значительного количества квалифицированных техников и инженеров, привело к появлению многочисленных МСП, производящих компоненты или работающих на сделальной субконтрактной основе, а также к формированию и присутствию партнерских высокотехнологичных местных и глобальных структур, готовых участвовать в развитии кластера.

Наличие сравнительно дешевого, но высококвалифицированного технического персонала стало ключевым элементом международной конкурентоспособности Бангалора в секторах, основанных на активном применении новых знаний. Исследователи и инженеры Бангалора сумели организовать устойчивый процесс технических инноваций во многих местных промышленных секторах. В дополнение к генерированию всесторонних традиционных и вновь возникающих связей на местном уровне крупные компании государственного сектора зачастую действовали как ускорители их секторального развития, обеспечивая основу для подготовки и обучения последующих поколений инженеров и технического персонала, выступая в качестве инкубаторов для развития мастерства и технических ноу-хау в промышленности. В круг подобных компаний входят такие крупные фирмы, как Bharat Electronics (оборона), Hindustan Machine Tools Factory, Indian Telephone Industries, Hindustan Aeronautics и WIPRO (одно из крупнейших предприятий частного сектора, производящее компьютеры).

Производственные связи между компаниями в Бангалоре осуществляются на нескольких уровнях. Существуют связи между секторами и внутри секторов. К наиболее заметным межсекторным связям относятся стабильные отношения между местными производителями станков и фирмами других секторов. В некоторых случаях МСП вовлечены во множество субконтрактных соглашений друг с другом. В иных — формирование сетевых кооперационных структур между МСП приводит к образованию различных консорциумов. Например, пять малых и сред-

них производителей металлообрабатывающих станков в Бангалоре создали консорциум по продаже и оказанию услуг по своему профилю в шести региональных центрах Индии. Персонал из подразделений маркетинга и услуг региональных центров ориентирован не только на быстрое удовлетворение запросов потребителей, но и на обеспечение обратной связи и передачу предложений клиентуры фирмам-членам консорциума. Каждая из пяти фирм-участниц изготавливает определенный тип станков, который дополняет коммерческую и производственную программу, не создавая конкуренции между участниками¹⁹.

Большое число специализированных технических институтов и организаций Бангалора (многие из них основаны государством), обеспечивающих обучение и обслуживание поставщиков, представляют самый значительный фактор в стимулировании развития сетевых связей. Особого внимания в этом отношении заслуживает деятельность Central Machine Tools Institute (СМТИ), который, по всеобщему признанию, сыграл главную роль в развитии сектора металлообрабатывающего оборудования Индии. Некоторые из наиболее инновационных и успешных инжиниринговых фирм в Бангалоре были основаны исследователями и проектировщиками СМТИ, знающими свое дело и доверяющими друг другу, и, соответственно, обменивающимися идеями и услугами. Уполномоченные торговые структуры также активно участвовали в консолидации усилий компаний различных секторов для достижения общих целей.

Бангалор также может служить примером эффективного содействия экономическому прогрессу развивающейся страны в индустрии информационных технологий через формирование ИТ- и Интернет-кластеров. Надо отметить, что пока еще ИТ и Интернет слабо влияют на развитие экономики большинства развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Не является секретом, что примитивное состояние коммуникационной инфраструктуры этих стран является серьезным барьером для внедрения Интернета. Этот фактор имеет особую значимость для развития деловой активности с участием МСП. Важным условием успеха является наличие в стране подготовленных специалистов, способных участвовать в трансформации экономики.

Если не принимать во внимание своеобразный опыт Китая, то Индия, входящая по мировым стандартам в число беднейших стран мира, смогла добиться кардинальных изменений под воздействием динамичного развития ИТ и Интернета (прежде всего, через кластеры Бангалора).

ра). До девяностых годов деловая активность в стране в значительной степени зависела от крайне обременительного правительственного лицензионного режима, в рамках которого, используя свои “способности” в получении лицензий в условиях изощренного бюрократизма, присущего Индии, отдельные компании сумели многократно обогатиться. Сложилась парадоксальная ситуация, когда структура многих компаний складывалась не в соответствии с требованиями рынка, а лишь в соответствии с возможностями получения лицензий.

В 90-е годы в Индии многое изменилось, лицензионный режим почти перестал существовать, политика протекционизма также была подвергнута серьезному ограничению. Прямые иностранные инвестиции, не в пример 70—80-м годам, стали всесторонне приветствоваться. Результаты этих изменений для многих компаний стали драматическими. Большим конгломератам фирм пришлось уделять большее внимание конкурентной жизнестойкости в намного более жесткой экономической обстановке. Реорганизация и реструктуризация, ориентированные на более высокую конкурентоспособность, стали правилом для всех²⁰.

При таких обстоятельствах Индия стала мировым лидером в области ИТ, хотя степень внедрения и использования в ней такого нового феномена как Интернет, является сравнительно скромной. Крупные индийские производственные компании и, что более важно, финансовые институты начали широко использовать новые технологии с целью улучшения эффективности и качества обслуживания клиентуры. Постепенная открытость рынков Индии заставляет деловые круги уделять все больше внимания проблемам повышения конкурентоспособности. На таком фоне и происходило чудесное превращение Индии в мирового лидера в информационных технологиях благодаря своим кластерам и, в первую очередь, пионеру ИТ — Бангалору.

Специфика Индии не позволяет формально отнести ее к развивающимся странам. Наряду с еще существующей неграмотностью, именно Индия, тем не менее, имеет добротную исторически сложившуюся систему повышения уровня технического образования, что позволило ей подготовить большое количество квалифицированного персонала. И в настоящее время Индия уже не воспринимается как нелогичный экспортер ученых и инженеров. Например, только одна Silicon Valley может гордиться 150 индийскими миллионерами. Иммиграционные правила США разрешают выдавать тысячи виз для

технически подготовленных специалистов, чем непропорционально оперативно и эффективно пользуются индусы²¹. В то же время на родине обширная группа высококвалифицированного персонала, в значительной мере на основе выполнения индо-американских контрактов, сформировала базу продолжающегося и сегодня роста инвестиций в ИТ Индии. В индийском контексте потенциальное использование ИТ как средства достижения цели и как стимула общенационального развития экономики, началось еще с подписания Президентом Радживом Ганди в 1983 г. декрета о компьютеризации страны. В 1986 г. правительство сделало очередной конкретный шаг, направленный на развитие сектора программного обеспечения, обозначив “экспорт программных продуктов (ПП), развитие ПП и обучение” (“Software Exports, Software Development and Training”) как главные направления усилий и поддержки инициатив. Развивая эту программу, правительство выявило некоторые факторы, создающие барьеры для роста индустрии программного обеспечения, и сформировало систему STP (Software Technology Park, Технологический парк ПП) с целью обеспечения подъема экспорта ПП из страны. Чтобы решить эту задачу, была сформулирована соответствующая система подходов, которая затрагивала наиболее существенные аспекты развития отрасли, в том числе:

- ◆ упрощение, рационализация процедур;
- ◆ создание услуг для индустрии ПП по принципу “single-point-contact” (единственный точечный контакт);
- ◆ обеспечение базисных общих удобств, необходимых для экспортных операций в течение короткого периода становления, в том числе через участие в таких совместных инфраструктурных производственных мощностях, как общие вычислительные комплексы и услуги по обмену данными в интересах экономической эффективности.

Система подходов была разработана с целью помощи как экспортной индустрии ПП в целом, так и МСП, чтобы дать им возможность оставаться конкурентоспособными на глобальных рынках. Последовательно развивая эту стратегию, Правительство Индии 22 мая 1998 г. учредило “Национальную специальную комиссию по изучению перспектив ИТ и развития ПП”, целью которой была разработка рекомендаций по устранению препятствий, мешающих быстрому развитию ИТ, и оказание поддержки индустрии информационных продуктов²².

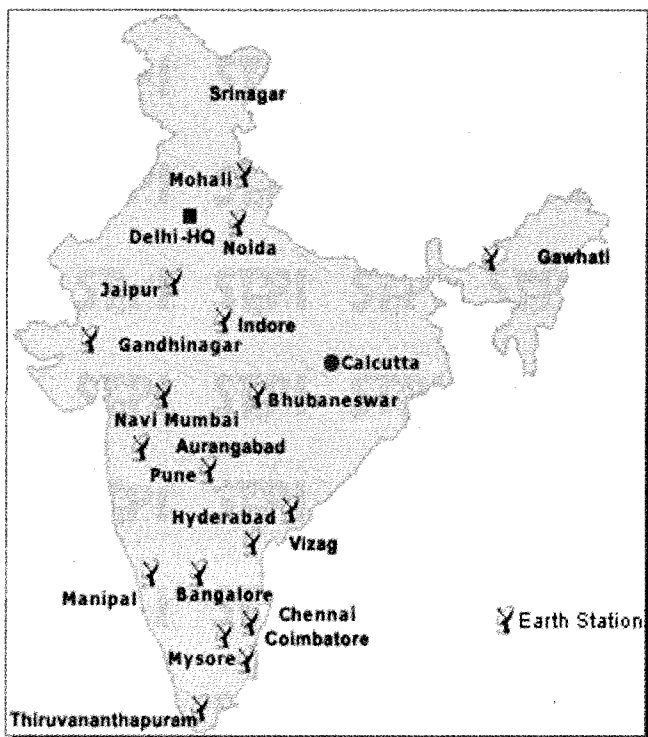


Рис. 10.4. Размещение Центров STP на территории Индии (2000 г.)

Источник: NASSCOM

Организация “Технологические парки программных продуктов Индии” (STPI, Software Technology Parks of India) была учреждена для того, чтобы внедрить модель STP и содействовать экспорту ПП путем обеспечения необходимых инфраструктурных компонентов и услуг, включая связь HSDC (High Speed Data Communication, высокоскоростной обмен данными).

STPI было создано и зарегистрировано 5 июня 1990 г. как Общество в соответствии с Актом регистрации Обществ 1860 под патронажем Министерства ИТ (ранее Департамент электроники Правительства Индии) с целью выполнения широкого спектра работ, включающих как создание ПП парков, так и организацию оценки их работы, а также профессиональной подготовки кадров. К апрелю 2000 г. было создано 15 Центров STP, как указано в таблице 10.5 и показано на ри-

сунке 10.4. Эти центры действуют как “единственное окно” (Single-window) в организации помощи экспортерам услуг. Они оснащены таким необходимым базисным оборудованием как резервные автономные источники энергоснабжения, ЕРАВХ, системы безопасности, обучающие материалы, библиотеки, фотокопирование, факсимильная связь. Все это располагается в офисных площадях объемом около 200 тыс. м² в разных уголках Индии.

STPI обеспечивает также инфраструктуру инкубаторов для МСП, дающих им возможность начать свои операции без какой-либо задержки. STPI тесно сотрудничает с соответствующими правительствами штатов, местными властями для выделения необходимого объема рабочих площадей, оснащенных современными инфраструктурными средствами обслуживания²³.

STP являются полностью ориентированной на экспорт моделью. Эти Парки сфокусированы на развитие и экспорт компьютерных ИП, включая экспорт профессиональных услуг, использующих каналы связи или физической среды. Эта модель уникальна по своей природе, т. к. она сосредоточивается на одном продукте/секторе, т. е. на компьютерном программном продукте. Эта схема интегрирует концепцию 100%-ных EOUs (Export Oriented Units, экспортно ориентированных

Таблица 10.5. STP, Технологические парки программного обеспечения Индии (2000 г.)

№	Месторасположение STP	Год создания	Год внедрения HSDC	Число подразделений и филиалов	Экспортн. выручка Rs Crores
1.	Bangalore	1990	1992	746	4321
2.	Pune	1990		474	572
3.	Bhuranewar	1990	1996	152	89
4.	Hyderabad	1991	1993	977	1059
5.	Noida	1991	1995	1103	2450
6.	Gandhinagar	1991	1997	295	27
7.	Thiruvananthapuram	1991	1994	188	57
8.	Calcutta*	1994		131	150
9.	Chennai	1995		535	1890
10.	Mohali	1998	1998	131	15
11.	Jaipur	1998	1998	95	15
12.	Navi Mumbai	1998	1998	755	962
13.	Coimbatore	1999	1999		
14.	Manipal	1999	1999		
15.	Mysore	1999	1999		

* Под управлением Правительства Западной Бенгалии.

Источник: STPI Eighth Annual Report, 1999—2000

подразделений) и EPZs (Export Processing Zones, экспортно-производственных зон) Правительства Индии с концепцией Научных парков/Технологических парков, функционирующих по всему миру. Уникальной чертой модели STP является обеспечение услуг Single-Point-Contact для участвующих в STP предприятий, предоставление им возможности проводить экспортные операции с темпом, соответствующим международной практике. Динамику роста STP можно увидеть из рисунков 10.5—10.9 и таблицы 10.6. Итак, STP строятся на следующих принципах:

- ◆ Одобрение через “единственное окно” — т. е. упрощенный механизм оформления;
- ◆ Разрешение продажи 100% акций иностранцам;
- ◆ Импорт, осуществляемый подразделениями STP, полностью беспошлинный;
- ◆ Разрешение импортировать бывшие в употреблении средства производства;
- ◆ Освобождение покупок отечественных товаров от местных налогов;
- ◆ Разрешение продаж произведенной продукции на отечественных рынках вплоть до 50% от объемов экспорта;
- ◆ Освобождение от корпоративного подоходного налога до 2009—2010 гг.;
- ◆ Экспортные гарантии на операции только в иностранной валюте, начиная от 0,25 млн дол. США или на любую стоимость складских запасов за пятилетний период.

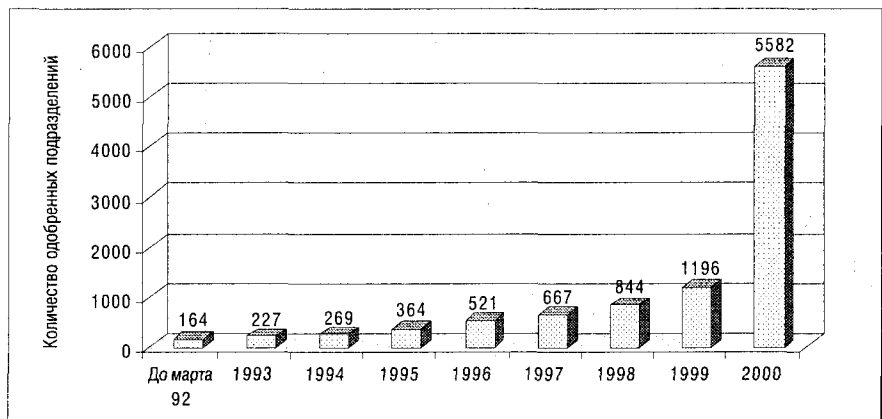


Рис. 10.5. Рост числа одобренных подразделений STP Индии (1991—2000 гг.)

Источник: NASSCOM

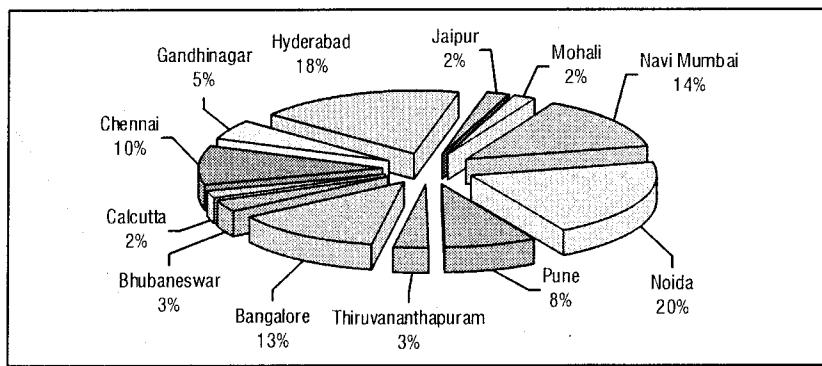


Рис. 10.6. Распределение подразделений STP по регионам Индии (в %, 2000 г.)

Источник: NASSCOM

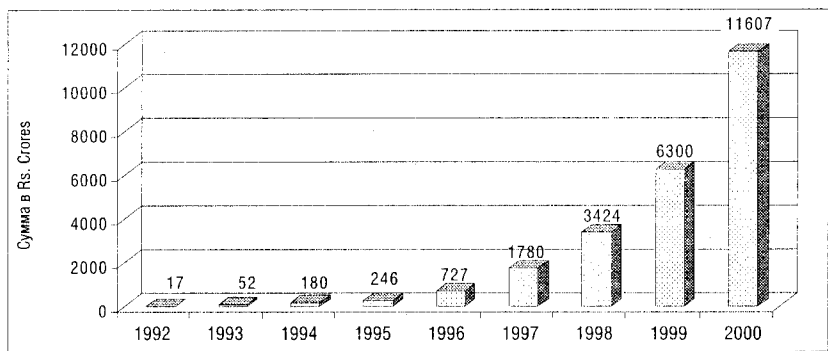


Рис. 10.7. Динамика экспорта ПП Индии (1992—2000 гг.)

Источник: NASSCOM

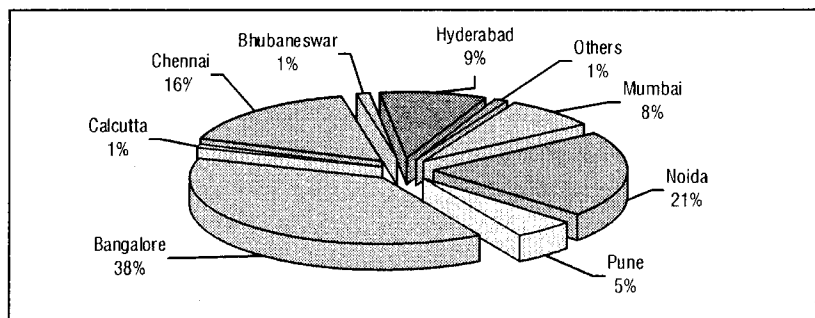


Рис. 10.8. Доля отдельных центров STP в общем экспорте ПП Индии (в %, 2000 г.)

Источник: NASSCOM

Таблица 10.6. Продажи ПП Индии (млн дол.) (1995—2000 гг.)

Продажи	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Продажи на внутреннем рынке	350	490	670	950	1250	1700
Продажи на международных рынках	485	734	1083	1750	2650	4000
Итого	835	1224	1753	2700	3900	5700

Источник: NASSCOM, The IT Sector and Services Industry in India: Strategic Review 2000

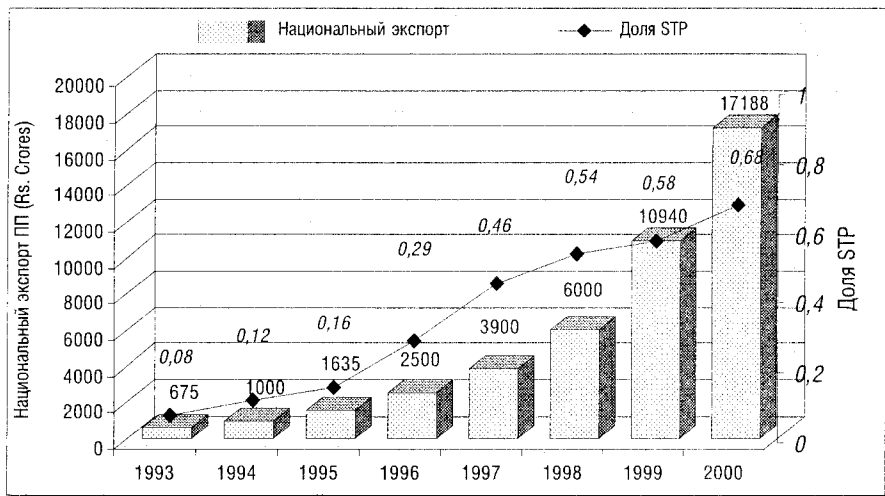


Рис. 10.9. Усиление роли STP в экспорте ПП Индии (1993—2000 гг.)

10.3.2. Венчурный капитал в Индии

В 70-е и даже 80-е годы индивидуальные инвесторы и финансовые институты развития Индии играли роль венчурных предпринимателей, в основном в частном секторе. Задача стимулировать венчурный капитал как источник финансирования новых предпринимателей и технологии была лишь в компетенции Комитета по развитию малых и средних предприятий (доля частных МСП в ВВП страны в те годы находилась в пределах 40—50%). Несмотря на то, что в те годы были предприняты попытки создания государственных венчурных фондов, однако они востребованы не были.

В 1988 г. Правительство Индии, основываясь на исследовании, проведенном Всемирным Банком, объявило о руководящих принципах создания фондов венчурного капитала VCFs (Venture Capital Funds).

Однако, согласно этим принципам, создание VCFs банками или другими финансовыми институтами было ограничено лишь международ-

ными рынками. Тем не менее некоторые предприниматели, готовые к повышенным рискам, в надежде на достаточно высокие прибыли, шли на создание фондов венчурного капитала и на национальном рынке. В те годы это значительно отличалось от практики банков и финансовых институтов, менее склонных к рисковым операциям.

В сентябре 1995 г. Правительство Индии ввело порядок регулирования зарубежных инвестиций венчурного капитала в Индии, а CBDT (Central Board of Direct Taxes) — Центральный совет по прямым налогам утвердил положение об освобождении этих капиталов от налогов.

Такие шаги правительства дали толчок к активизации формирования VCFs, что позволило усилить поток отечественного капитала в венчурные компании. К началу 2000 г. в VCFs поступило более 500 млн дол., что позволило увеличить общий объем средств из частных источников до 1,3 млрд дол.²⁴ Однако, по мнению специалистов, эти данные не отражают всей картины развития венчурных фондов. Если за период 1996—1998 гг. в Индии было зарегистрировано 8 отечественных VCFs, то лишь за 2000—2001 гг. к ним добавилось еще более 30 VCFs. Это отражает возрастающий институциональный интерес к венчурным инвестициям в Индию, чему значительно содействовало упрощение процедур, улучшение предпринимательского климата и усиление политической поддержки. 2001-й год принес дальнейшее смягчение условий формирования VCFs. В рамках нового режима уже не требовалось получения в налоговых органах страны какого-либо разрешения для функционирования фондов венчурного капитала. Новая политика Правительства Индии в отношении VCFs опиралась на следующие либеральные принципы:

- ◆ “pass through”, т. е. “проходите свободно” (в отношении налогов);
- ◆ “exit policy”, т. е. вывоз прибыли разрешен.

Власти Индии пошли на такие шаги, понимая различие между вложениями венчурного капитала и традиционными источниками финансирования. Финансирование инновационных идей имеет большие перспективы, но со значительными неопределенностями, поскольку венчурный капиталист, прельщенный возможными высокими прибылями, сталкивается с очень высокой степенью риска. Кроме финансовых рисков, венчурные инвесторы возлагают на себя бремя формирования сетевых структур, кластеров, а также обеспечения управленческой и маркетинговой поддержки. Поэтому венчурный ка-

питал ассоциативно связывает свой финансовый риск с управленческой поддержкой венчурной программы.

В глобальной индустрии венчурного капитала инвесторы и финансируемые фирмы сотрудничают на условиях предоставления предпринимателям необходимых средств для воплощения перспективных идей в реальность и возврата венчурным инвесторам вложенного капитала и других ресурсов через механизмы контроля. Такая крайне своеобразная смесь рискованного финансирования и практически ручного управления работой предпринимателей со стороны венчурных инвесторов обеспечила формирование производственных условий для более чем 200 тыс. инженеров, получивших образование в университетах Индии²⁵.

Научные и технологические идеи и ноу-хау, должным образом поддержанные венчурным капиталом, приобретают возможность получить путевку в жизнь и преобразуются в мощный двигатель экономического роста и формирования благосостояния на стабильной основе. Мировой опыт подтверждает, что не только в Индии, но и во всех других развитых и развивающихся экономиках венчурный капитал играет значительную эволюционную роль.

В начале XXI столетия Индия, наряду с Израилем, Тайванем и США, признана одним из мировых лидеров, обладающих глобально конкурентным высокотехнологическим и интеллектуальным капиталом.

Успехи Индии, достигнутые в области программного обеспечения и информационных технологий, контрастируют с такими традиционными для страны проблемами, как неудовлетворительная инфраструктура, дорогое оборудование, стесненный доступ к иностранным ресурсам и ограниченный спрос на местном рынке. Все это указывает на значительный скрытый потенциал, который имеет Индия в области знаний и технологий в соответствующих отраслях. Индия обладает вторым по величине англоговорящим научным и техническим рабочим пулом в мире. Некоторые из институтов менеджмента (IMs) и институтов технологий (ITs) в Индии глобально известны как центры высокого мастерства. Ежегодно десятки тысяч молодых специалистов получают дипломы в области компьютерных и других высоких технологий. Институты менеджмента ежегодно аттестуют более 40 тысяч специалистов в области управления. Обладая человеческим капиталом такой величины и качества, Индия способна создавать практически неограниченное количество высокотехнологических предприятий. Именно такого рода потенциал индийские специалисты продемонст-

рировали в Силиконовой Долине в Калифорнии, где в результате упорного труда они создали себе имидж мастеров по созиданию прибыли и завоевали всеобщее доверие. Имеется много примеров успеха венчурных компаний в Силиконовой Долине, основанных индусами, которые внедрили в практику свои инновации и изобретения. По крайней мере, более 30% всех start-ups предприятий в Силиконовой Долине были основаны и поддержаны индийскими специалистами²⁶.

Учитывая наличие в Индии такого высокопрофессионального интеллектуального капитала, можно ожидать, что экспорт индийских программных продуктов будет увеличиваться и далее с предполагаемым темпом роста, превышающим 50% ежегодно. В настоящее время рыночная капитализация зарегистрированных на бирже компаний ПП составляет около 25% от общей рыночной капитализации. Индийские компании ПП уже получили признание на глобальных рынках.

Поскольку Индия обладает таким мощным потенциалом, который заключается не только в отраслях программного обеспечения и информационных технологий, но и в таких секторах экономики, как биотехнологии, телекоммуникации, массмедиа, медицина, здравоохранение и др., венчурный капитал играет и будет продолжать играть роль катализатора в промышленном развитии этой огромной страны.

Значение венчурного капитала состоит не только в том, что он способен выступать в качестве рискованного капитала на самых ранних стадиях выполнения проекта, но также и в том, что компетентность венчурного инвестора способствует развитию производства продукции высокого качества. Именно поэтому повсеместно в мире главным объектом интересов венчурного капитала является технология. По оценке специалистов, мировой объем венчурного капитала в 2000 г. составил 96 млрд дол., что на 137% больше, чем в предшествующем 1999 г. Из этого объема технологические фирмы получили около 75%. Вне рамок такого огромного объема средств в организованных венчурных фондах существует еще бóльший пул “благотворительных” (“angel”) фондов, формируемый частными инвесторами. В 2000 г. такие благотворительные инвестиции составили около 105 млрд дол., что в целом обеспечило общее рискованное инвестирование в high-tech технологические венчурные компании в объеме около 201 млрд дол. В Индии кумулятивные выплаченные суммы в венчурные проекты в 2000 г. составили около 1 млрд дол., из которых на технологические фирмы было направлено около 52%.

10.3.3. Главные факторы успеха индустрии венчурного капитала в Индии

Один из основных финансовых источников сетевых систем-кластеров в Индии — это венчурный капитал. В 1999 г. SEBI (Securities and Exchange Board of India, Совет по ценным бумагам и биржам Индии) создал Комитет по контролю за функционированием венчурного капитала в Индии. Назовем основные факторы прогресса индустрии венчурного капитала в Индии:

- ◆ Регуляторная, налоговая и правовая окружающая обстановка должны играть стимулирующую роль. Это подчеркивает необходимость применения стиля управления, основанного на стремлении помочь и содействовать развитию через систему регулирования. В международном масштабе венчурные фонды обычно развиваются в обстановке структурной гибкости, фискального нейтралитета и операционного адаптирования. Эти обстоятельства были учтены в Индии, что выразилось в обеспечении упрощенности регуляторного поля и в формировании структурной гибкости как для отечественных, так и оффшорных инвесторов венчурного капитала и, прежде всего, для индустрии взаимных фондов;
- ◆ Имеется необходимость в создании инвестиционных фондов венчурного капитала и увеличении их количества. Так, в особенности в США, кроме значительных собственных капиталов индивидуальных и благотворительных инвесторов, имеются также очень большие источники денежных средств в виде пенсионных, страховых и взаимных фондов. В дополнение к этому постоянно возрастает доля корпоративного финансирования венчурных проектов, которая в 1998 г. достигла 25,9%. Более того, корпорации создают также свои собственные фонды венчурного капитала. Развитие таких финансовых источников является основной базой финансирования инновационных кластеров. Подобные процессы наблюдаются и в экономике Индии;
- ◆ С ростом глобальной интеграции и мобильности капитала становится весьма существенным то, что индийские фирмы венчурного капитала также, как и предприятия, функционирующие на основе венчурного финансирования, получают возможности для инвестирования венчурных проектов за рубежом. Это не только позволяет усиливать их позиции и эффективнее добывать

ся возврата вложенных средств, но также содействует приобретению и росту опыта и компетентности в успешном функционировании в глобальной окружающей среде. В Индии глубоко осознана насущная необходимость формирования глобальных компаний из отечественных предприятий и достижения успеха на мировых рынках. Исходя из этого, в Индии разрабатываются автоматически применяемые, прозрачные и гибкие нормы, необходимые для накопления и вложения таких инвестиций отечественными фирмами и предприятиями;

- ◆ Венчурный капитал должен стать институционализированной отраслью, финансируемой и управляемой способными и нацеленными на успех предпринимателями, профессиональными и искушенными в рискованных операциях инвесторами. В глобальном масштабе венчурные инвесторы являются не только поставщиками финансовых ресурсов, но также выступают как звенья, вовлеченные в операционную деятельность инвестируемых предприятий, обеспечивающие экспертную оценку путем предоставления помощи в менеджменте и маркетинге. Таким образом, эта отрасль уже приобрела свои собственные превалирующие черты характера и культуру.
- ◆ Развитие инфраструктуры также стремится стать приоритетным направлением, основанным при поддержке государства и частного менеджмента. Это вызывает необходимость создания соответствующих технологий, также как и формирования инкубаторов знаний для обеспечения поддержки инноваций и идей. Комплекс R&D нуждается в поддержке правительства, а также многих других организаций. На рисунке 10.10 представлен рост венчурного капитала и благотворительных инвестиций в Индии за 1996—2002 гг. и прогноз на 2008 г.

Развитие венчурного капитала в Индии стало таким значительным, прежде всего, благодаря активизации деятельности сети технологических парков (ТП) программных продуктов, развитие которых, в свою очередь, было обусловлено динамичным развитием Бангалора. STP в Бангалоре по-прежнему остается самым крупным в Индии Технологическим парком ПП, выполняя роль координационного и методологического центра оказания помощи всем ИТ компаниям региона. Он также является связующим звеном между промышленностью и правительством и действует как передовой инновационный авангард Правительства Индии.

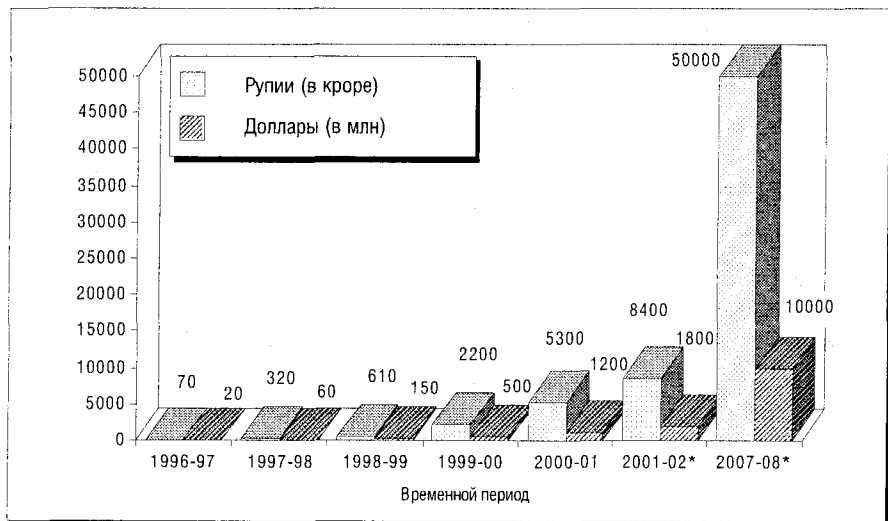


Рис. 10.10. Рост венчурного капитала и благотворительных вкладов в Индии, 1996—2002 гг. и 2008 г.

Источник: STPI, 2000

Технологический парк ПП Бангалора является типичной структурой такого рода. Для ТП был выделен большой участок земли в удалении от центра, в пригороде Бангалора, где компании получили площадки, на которых они построили свои производственные помещения. В ТП постепенно сформировалась смесь иностранных транснациональных групп и местных start-ups компаний. Однако, отражая тенденцию, сложившуюся практически на всем индийском рынке ИТ, 71 транснациональная группа из 75 в Технологическом парке ПП Бангалора возглавляется исполнительным директором индийского происхождения, имеющим зарубежный, главным образом, американский опыт менеджмента. По заявлению директора STP в Бангалоре Б. В. Найду (B. V. Naidu), “проблема “brain drain” больше не беспокоит власти Индии, поскольку те индийцы, которые в настоящее время направляются на работу за границу в зарубежные high-tech-компании, являются будущим индийской промышленности”²⁷.

В течение трех десятков лет Бангалор является центром научно-технического прогресса в Индии. В последние 10 лет он стал также центром развития “новой экономики” в стране. Бангалор является лидером в развитии программного обеспечения мирового класса. В этой

сфере в Бангалоре общепризнано превосходство двух таких звезд, как Infosys Technologies и WIPRO. Эти обе компании берут свое начало из одного источника — превосходного центра подготовки специалистов в Бангалоре. Если инжиниринговые компании Бангалора ориентируются, в основном, на мужской персонал, то новые компании в области ПП открыли совершенно новое поле возможностей для женского персонала. Часть женского персонала в новых компаниях ПП уже превышает 25% от общего количества работающих. Необходимо отметить, что компании ПП насчитывают немалое число высокооплачиваемых сотрудников, чему также способствовала достаточно щедрая система фондовых опционов. Таким образом, Бангалор стал лидером и важной частью процесса демократизации в области формирования корпоративной собственности в Индии.

Важным событием в конце 2001 г. стало решение о формировании в Бангалоре cyber-park (кибер-парка) на территории Electronics City. Этот кибер-парк станет самым большим в Индии бизнес-инкубатором по подготовке специалистов в области программного обеспечения. Впечатляют не только размеры выделяемых для кибер-парка площадей, но и вкладываемые в его оснащение средства. Ожидается, что одна четверть кибер-парка будет состоять из ферм серверов и центров обработки заказов (call centers). Серверная ферма состоит из группы серверов, объединенных в одном помещении. Компании все больше ориентируются на использование серверных ферм как возможного пути управления огромным количеством компьютеризованных задач и услуг, в которых они нуждаются. Как полагают специалисты, этому направлению предстоит большое будущее.

Правительство Индии постоянно предпринимает меры по активизации развития STP. В октябре 2001 г. было принято решение о приватизации 5 самых крупных STP, среди которых Bangalore, Chennai, Hyderabad, Noida и Pune²⁸. Правительство пошло на этот шаг с целью генерирования дополнительных источников финансирования, необходимых для создания новых STPs в регионах, где проникновение ИТ еще недостаточно высокое. Ожидаемое поступление от частных покупателей нескольких сот миллионов долларов должно быть использовано на формирование новых STPs в штатах Sikkim, Guwahati и Lucknow.

Характеризуя процессы быстрого развития ИТ в Азии, следует сказать о формировании трансграничной сетевой кластерной структуры,

получившей название Media Lab Asia, в которую изъявили желание войти Малайзия, Сингапур и Индия. Десятилетний план развития Media Lab Asia предполагает проведение совместных исследований в области ИТ и внедрение в странах-участницах наиболее передовых информационных технологий²⁹.

Развитию процессов кластеризации индустрии ИТ в Индии способствовали эффективные методы повышения конкурентоспособности, которые STP и ИТ компании Индии применяли в условиях глобального замедления роста в области информационных технологий в 2001 г. В этом отношении полезным является анализ деятельности Nasscom (National Association of Software and Service Companies) Индии. Эта ассоциация является ведущей лоббирующей организацией на самом крупном в мире рынке ПП в Соединенных Штатах Америки. Ощувив некоторое замедление темпов развития ИТ в США на протяжении первой половины 2001 г., Nasscom приступил к усиленной обработке на то время своего рода целинных территорий, и, в первую очередь, — Европы. Именно деятельность Nasscom доказывает, что при ослаблении экономики такой вид деловой активности, как распределение работ между субконтрактантами (outsourcing), помогает выживать предприятиям в условиях сокращенных бюджетов и даже сохранять преимущество перед соперниками. Индийские низкие цены, испытанные технологические процессы, способность и умение применять подходящие технические решения для насущных деловых проблем помогают поднять конкурентоспособность этого сектора экономики страны.

Индийские компании удерживают 1,5—2% глобальных услуг в области программного обеспечения. Несмотря на эту, казалось бы, скромную долю, они входят в число очень влиятельных игроков на данном рынке, где они завоевали мировую репутацию, базирующуюся на низких ценах и передовом мастерстве. Около 16% рабочей силы в этой узкой нише глобальных услуг составляют, согласно промышленной статистике, граждане Индии³⁰.

После событий 11 сентября 2001 г. в Нью-Йорке и некоторого сокращения расходов компаний США на новые технологии Nasscom несколько уменьшил прогнозируемый рост, снизив его до 30—35% годовых на период до конца 2002 г., планируя получить объемы экспорта ПП порядка 8,2 млрд дол. Это значительно меньше темпов роста (55%), достигнутых на протяжении 2000—2001 гг.

В условиях снижающегося спроса на традиционных рынках индийские кластеры ПП внесли коррективы в свою стратегию, учитывая влияние на нее таких обстоятельств:

1. Глубокая вовлеченность индийских компаний в деятельность рынка ИТ США будет сохраняться. Наибольшие объемы работ на этом рынке индийские кластеры ПП выполняли в области развития новых применений ИТ, в частности, в создании порталов, основанных на Интернет. Как правило, эта прибыльная сфера деятельности составляла до 60% бюджета потребителей, развивавших у себя ИТ. Остальные средства обычно шли на создание систем технического обслуживания, которые, при низкой стоимости этих работ, все же были важным источником денежных поступлений для компаний ПП на случай “черного дня”. Большие компании ПП получали из этого направления до 40% своих поступлений.
2. Сжатие глобального рынка ИТ в 2000—2001 гг. содействовало рождению другой тенденции в работе индийских компаний ПП. В поисках новых потенциальных клиентов, а также рассчитывая на более глубокое партнерство, индийские компании стали усиливать контакты с партнерами из числа “Fortune 500”, стараясь побудить их к распределению субподрядных работ и более широкому применению в их деятельности эффективного механизма снижения затрат на ИТ. Параллельно этим усилиям индийские компании поставили задачу вовлечь в подобные работы также компании из круга “Fortune 1000—2000”. Эти компании имеют менее глобальные масштабы в своих подходах, малознакомы с оффшорной моделью и обладают недостаточно совершенной внутренней структурой ИТ. Завоевание этой части клиентуры создает заманчивые рыночные возможности. Для этого индийским компаниям ПП предстоит убедить деловые круги, обеспокоенные социально-политическим эффектом от сокращения рабочих мест в период депрессии, воспользоваться услугами поставщика (provider) из далекой незнакомой страны. Ранее такими видами работ индийские компании ПП никогда не занимались, поскольку их клиентурой были глобальные компании, которые традиционно отдавали на субподряд все услуги ИТ, что было частью их “стратегии дифференцирования”.

Подобный поиск новых потребителей заставил индийские фирмы обратить свои взоры на Европу, где обычно действуют

- компании меньших размеров, нередко семейного характера и менее опытные в “субподрядных рисках”. С этой целью наиболее крупные индийские компании уже начали открывать свои центры развития ИТ в Европе, для начала преимущественно в Великобритании, обладающей самым крупным в Европе рынком ИТ.
3. Ведущей тенденцией на рынке ИТ в Индии является своеобразный цикл развития крупных индийских компаний ИТ, в пределах которого эти фирмы становятся еще крупнее, поглощая подавляющее число поступающих на рынок заказов. Используя большие масштабы и известность своих торговых марок, такие индийские компании ИТ как Wipro, Infosys и Satyam, вытесняют с рынка соперников среднего и малого размера. В результате появляется стойкая тенденция у новых и традиционных потребителей ориентироваться на услуги поставщиков, которые достигли достаточно серьезной капитализации, имеют глобально известную торговую марку и полный объем услуг от консалтинга до окончательного внедрения ИТ. Это объясняется стремлением потребителей получать необходимые им ИТ-услуги с меньшей долей риска и на долгосрочной основе. Появление подобных запросов на рынке ИТ требует от доминирующих индийских компаний расширения своего традиционно узкого спектра специализации далеко за его рамки, чтобы удовлетворять более обширный круг потребителей. Дальнейшее развитие этой тенденции может самым деструктивным образом сказаться на функционировании некоторых малых и средних компаний ИТ и, прежде всего, тех, которые не вошли в кластерные структуры.

Появившиеся в последние два года трудности на рынке ИТ заставили многие компании работать по-новому, освоить технику выполнения заказов “just-in-time” (оперативно). Анализ удивительно быстрого развития индийского рынка ИТ и роли в нем Бангалора вселяет уверенность в его большом будущем. Весьма вероятно то, что следующим этапом развития Бангалора будет объединение возможностей программного обеспечения и высокого мастерства в инжиниринге. Это должно привести к производству интеллектуальной продукции. Можно, например, ожидать появления нового поколения “белой продукции” — предметов домашнего обихода высокого качества, а так-

же компонентов и изделий с электронным управлением, в частности, используемых в производстве автомобилей и их системах безопасного и экономичного вождения. Бангалор имеет все основания быть промышленным лидером Индии в новом тысячелетии.

10.4. ООН: содействие кластеризации в развивающихся странах (опыт ЮНИДО)

К числу основополагающих принципов и целей ООН относится использование ее потенциала для содействия экономическому и социальному прогрессу всех народов мира. Ради достижения этой цели организации системы ООН осуществляют в пределах их полномочий различные программы содействия экономическому росту, гармоничному социальному развитию, созданию условий трудоустройства, сокращению бедности, повышению благосостояния, а также расширению спектра возможностей для всех стран, в том числе и наименее развитых государств.

Значительную роль в этом процессе играют такие международные организации системы ООН как ПРООН, ЮНКТАД, ЮНЕСКО, ЮНИДО, Мировой Банк, МФК и другие. В условиях ускорения процессов глобализации роль этих международных организаций в обеспечении гармоничного социально-экономического развития в странах развивающегося мира еще более возрастает³¹.

Одной из весьма эффективных и получивших большое признание в странах третьего мира в 90-е годы прошлого и начале XXI ст. стала программа ЮНИДО “Развитие кластеров и сетей для МСП”. Она направлена на то, чтобы удовлетворить запросы развивающихся стран в организации технической помощи их предприятиям, прежде всего малого и среднего секторов, в подъеме уровня их конкурентоспособности через формирование и активизацию межфирменных связей, а также развитие тесного сотрудничества с местными родственными и поддерживающими структурами. Эта программа помогает МСП объединять их потенциал и совместно обретать преимущества на глобальных рынках, а также объединенными усилиями решать общие проблемы.

Программа ЮНИДО охватывает различные модальности межфирменной кооперации, а также сотрудничества типа предприятие / институт: горизонтальные сети (между МСП) и вертикальные сетевые структуры (между МСП и большими предприятиями). Ключевым компонентом программы являются процессы кластеризации, в рамках ко-

торых крупные агломерации предприятий, входящие в одну и ту же отрасль или родственные отрасли, оперируют на одной территории³².

Практика экономического развития как развивающихся, так и развитых стран свидетельствует о том, что совместные действия и кооперационные отношения наиболее легко устанавливаются, когда предприятия функционируют в непосредственной близости и имеют общие деловые интересы, в том числе испытывают одинаковые трудности на рынках однородной продукции, сталкиваясь с проблемами и специфической инфраструктурой или прессингом внешней конкуренции. В случае объединения предприятий в такие группы или кластеры, их совместные инициативы приобретают больший вес и влияние благодаря критической массе заинтересованных сторон. Они становятся более рентабельными благодаря фиксированным совместным издержкам, их деятельность легче координировать в связи с близостью дислокации, стимулирующей взаимообогащение знаниями и способствующей росту доверия между членами кластера.

В связи с вышеизложенным ЮНИДО в 90-е годы приступило к осуществлению программы содействия развитию связей между МСП, а также между предприятиями и их институциональной окружающей средой. На рисунке 10.11 представлена карта размещения проектов ЮНИДО, уже выполненных или находящихся на стадии реализации.

Проекты по развитию кластеров и сетевых структур в программе ЮНИДО разрабатывались в соответствии с индивидуальными техническими условиями стран-заказчиков, с учетом синхронизации со спецификой сектора МСП, проводимой в стране региональной политикой и другими инициативами в области развития частного сектора. Проекты программ ЮНИДО по развитию кластеров и сетей сфокусированы на таких трех аспектах:

- ◆ организация и развитие кластеров;
- ◆ развитие сетей МСП;
- ◆ развитие связей между МСП и крупными корпорациями.

В некоторых проектах ЮНИДО преобладает кластерный аспект, когда развитие сетей рассматривается как часть стратегии развития кластеризации. В других проектах деятельность начинается с развития горизонтальных и вертикальных сетевых структур. Со временем, в ходе интенсификации формирования сетей и все большего вовлечения в них предприятий, территориальный или кластерный аспект начинает выхо-

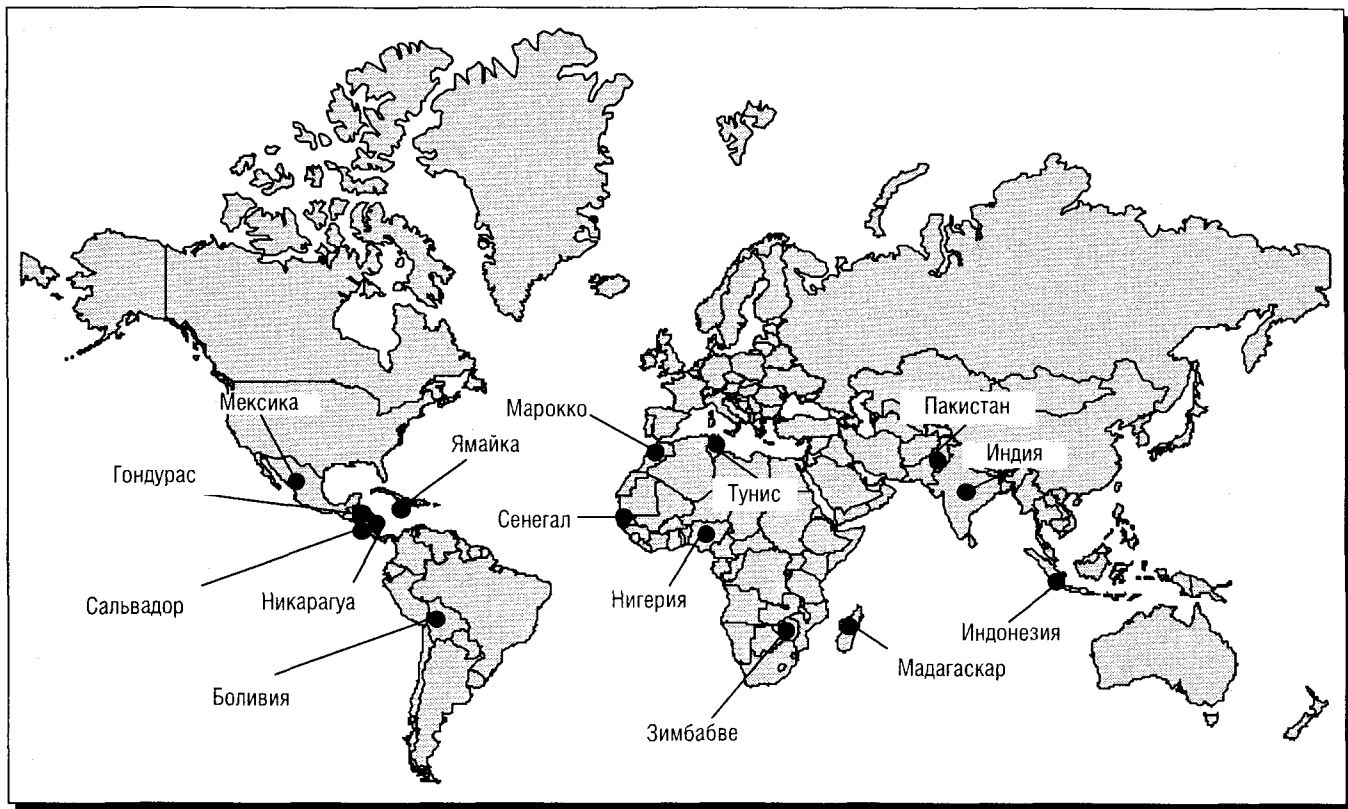


Рис. 10.11. Программа ЮНИДО по развитию кластеризации

Источник: UNIDO

дить на первый план с подключением к этому процессу агентств по предоставлению деловых услуг (BDS, business development service providers), ассоциаций предприятий и государственных институтов³³.

Практика ЮНИДО в развитии кластерной модели свидетельствует о необходимости значительных усилий, а также приверженности и убежденности в правильности выбранного пути, чтобы создать обстановку доверия, конструктивного диалога между участниками кластера, обеспечить обмен информацией и установление общих стратегических целей, достижение согласия на разработку общей стратегии развития и ее последующую систематическую и последовательную реализацию. Кроме всего этого для достижения успеха также крайне необходимы:

- ◆ значительные затраты времени на координацию и взаимный обмен знаниями;
- ◆ развитие более широкого кругозора участников программы, выходящего за пределы обычного рутинного опыта;
- ◆ готовность к реализации сравнительно длительной программы.

В связи с различными историческими, социальными и экономическими условиями кластеры оказываются способными или неспособными выполнить поставленные перед ними задачи и добиваться желаемого успеха. В нередких случаях реализация программ развития кластеров сталкивается с серьезными трудностями. В этих случаях требуется техническая помощь извне, чтобы помочь привести в действие процессы формирования сетей, в рамках которых местные предприниматели смогли бы скоординировать усилия и добиться ожидаемых преимуществ, которые дает кластеризация. Именно ЮНИДО в состоянии оказать техническую помощь в формировании среди предпринимателей комплекса общих представлений о путях развития, объединения разрозненных знаний и ресурсов в общий потенциал сетевой структуры, а также реализации совместно разработанных действий.

К основным аспектам технической помощи, оказываемой ЮНИДО в развитии кластеров, относятся следующие:

- ◆ активное участие в совместной выработке концепции развития;
- ◆ разработка программы развития потенциала на основе общих целей;
- ◆ обеспечение устойчивости процесса кластерного развития.

Как правило, ЮНИДО не берет на себя обязательств по созданию промышленных кластеров, а концентрируется на оказании поддержки

существующим структурам, которые борются за выживание и повышение своей конкурентоспособности.

Программа ЮНИДО по развитию кластеризации в Индии по праву может быть отнесена к числу наиболее масштабных и успешных. Многие из проектов кластерного развития ЮНИДО в большой степени содействовали успеху национальной программы кластеризации экономики Индии, в которой сектор МСП издавна играет ключевую роль. Так, более чем 85% работающих в производственном секторе прямо или косвенно трудоустроены на малых предприятиях (по индийским меркам до 10 тыс. работающих). Вклад малых предприятий в экономику страны, как правило, превышает 40% от объемов общенационального промышленного производства. Сектор МП за последние два десятилетия продемонстрировал впечатляюще быстрый рост, увеличившись с 875 тыс. зарегистрированных МП в 1980 г. до почти 30 млн в 1999 г. В рамках промышленного сектора Индии идентифицировано 350 промышленных кластеров, включающих главным образом МСП. Большинство кластеров Индии связано с производством оборудования, текстильной продукции, продуктов питания, химикалиев. По оценкам, более 60% индийского экспорта готовой продукции изготовлено кластерами. Кроме того, значительное место в индийской экономике занимает деятельность более 2000 кластеров в агросекторе и кустарно-ремесленной сфере³⁴.

Большинство крупных кластеров Индии, получивших техническую помощь ЮНИДО, имеют многолетнюю историю развития соответствующих технологий и рынков. В таблице 10.7 представлены ряд показателей программы помощи ЮНИДО отдельным кластерам с точки зрения масштаба их поддержки, части помощи, оказываемой наиболее нуждающимся предприятиям, степени воздействия помощи ЮНИДО на развитие кластеров, готовности кластеров к устойчивому функционированию.

Следует отметить, что дать детальную оценку воздействия помощи ЮНИДО на примере четырех кластеров представляется достаточно сложной задачей. И не только потому, что в Индии в настоящее время насчитывается несколько тысяч кластеров, а прежде всего из-за особенностей кластерного развития, уникальности каждого кластера, долгосрочного характера эволюции, проходящей в каждом кластере в процессе его совершенствования, изменения характера поведения компаний, входящих в кластер, по мере развития взаимосвязей между

Таблица. 10.7. Ряд показателей проекта ЮНИДО по развитию кластеров (1997—2000 гг.)

Кластер	Лудиана трикотаж (шерсть)	Тирупур трикотаж, чулочные изделия (хлопок)	Джайпур набивка рисунка на текстиле	Пуна продукты плетения
Показатель				
Уровень поддержки ¹	130	150	155	360
Часть помощи наиболее нуждающимся ²	Nil	20%	100%	75%
Совершенствование существующих ДУ ³	—	Проектирование изделий и развитие	Организация выставок для отечественного рынка	Правовое консультирование, разработка рыночной тактики и плана действий
Создание новых ДУ	Обучение по Интернету и ИТ, профессиональное техническое обучение для работающих женщин, сравнительный анализ технологий (по контрольным точкам)	Сертификация ISO, консультирование по специфике регулирования ВТО	Проектирование изделий, маркетинг/техническая подготовка, доступ к рыночной информации, участие в международных выставках	Техническая подготовка по упаковке продукции, пищевой гигиене и технологии консервирования
Способность к устойчивому развитию				
Возмещение издержек поставщикам ДУ	82%	92%	55%	22%
Фонды ЮНИДО как рычаг ⁴	5,5	11,5	3,5	11,0
Источники финансовой поддержки (дол. США и % от общей суммы)				
Частный сектор	58 244 (82%)	80 953 (93%)	58 199 (56%)	5440 (22%)
Поддерживающие институты	—	—	16 166 (16%)	17 320 (69%)
ЮНИДО	12 999 (18%)	5860 (7%)	29 606 (28%)	2194 (9%)

¹ Количество фирм, получивших хотя бы разовую помощь в рамках Программы.

² Доступ к группе наименее развитых фирм (%): выделены либо микрофирмы, не имеющие механизированных средств производства (до 20 работающих), либо относительно малые фирмы, которые до настоящего времени не получили регулярной помощи.

³ ДУ — деловые услуги.

⁴ Соотношение общих расходов на относящуюся к кластерам деятельность с объемом помощи ЮНИДО: в количестве раз.

Источник: UNIDO, 2000

ними. Эти изменения очень трудно контролировать на коротком промежутке времени, поскольку для уяснения происходящих внутри кластера процессов, а также модуса поведения фирм на этапе их трансформации, необходимо на достаточно долгое время погрузиться в бездну процессов, происходящих в кластерах (в большинстве кластеров Индии количество участников составляет несколько тысяч структур), попытаться ассимилироваться в сообществе множества разнообразных партнеров по кластеру³⁵.

Некоторое представление о специфике и сложности проведения оценки деятельности кластера может продемонстрировать рисунок 10.12, на котором представлена схема взаимосвязей между более чем 7000 МСП, входящими в кластер трикотажа и чулочных изделий из хлопка, находящимися в Тирупуре (штат Тамил Наду).

В 1999 г. этот кластер экспортировал только чулочных изделий из хлопка в страны ЕС, Японию и США на сумму в 650 млн дол., что составило более 80% всего индийского экспорта этой группы товаров.

Диагностическое исследование кластера трикотажа в Лудиане (штат Пенджаб, Индия) демонстрирует еще более крупный кластер, в который входит более 10 тыс. малых и средних фирм, обеспечивающих работой около 200 тыс. человек, которые вместе производят около 90% всего национального производства изделий шерстяного трикотажа.

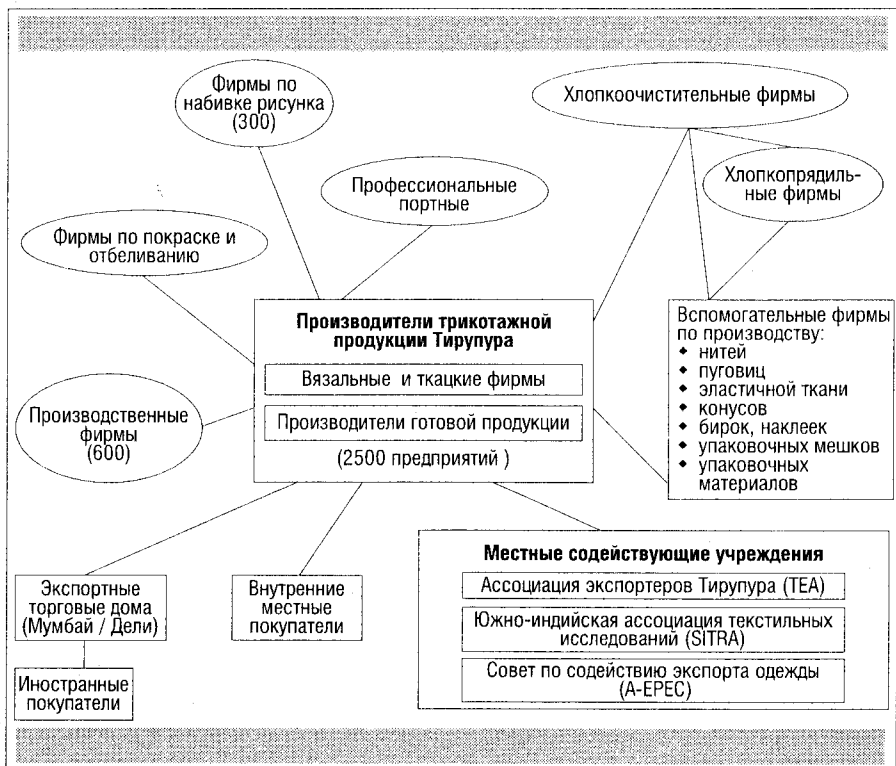


Рис. 10.12. Кластер трикотажа и чулочных изделий в Тирупуре (Индия) (1999 г.)

Источник: Development of Clusters and Networks of SMEs, UNIDO, 2001

С ростом либерализации индийской экономики и увеличением ввоза в страну дешевых шерстяных изделий из Непала и Китая, предвидя возможное нарастание кризиса на отечественном рынке, кластер обратился за помощью к ЮНИДО с целью повышения своей конкурентоспособности на международных рынках. В разработанной ЮНИДО программе предусматривался соответствующий поиск инвестиций с целью модернизации производственных мощностей, повышения мастерства рабочей силы, отделочных технологий, а также инновационности.

Благодаря содействию ЮНИДО несколько местных деловых ассоциаций было реформировано с целью активизации их роли в развитии кооперационных связей внутри кластера, а также усиления в ядре кластера тенденций, ориентированных на развитие экспортного потенциала. Постепенно такая кооперация привела к образованию Ассоциации экспортеров швейных изделий Лудианы (APPEAL, Apparel Exporters' Association of Ludhiana), членами которой стали 80 компаний. Одновременно с этим возникла Группа развития трикотажной продукции (KNIDGRO, Knitwear Development Group), включившая в себя 12 отечественных производственных компаний высокого класса. Кроме этого была разработана общая программа действий, включавшая в себя участие в международных выставках за рубежом, а также меры по повышению мастерства занятой в кластере рабочей силы и совершенствованию технологий. ЮНИДО удалось подключить к учебным программам кластера Национальный институт технологий моды (NIFT, National Institute of Fashion Technology), Министерство текстильной промышленности Индии, а также Директорат технического обучения правительства штата Пенджаб, с участием которых был создан ряд центров технического обучения для рабочих кластера. ЮНИДО сумело привлечь к модернизации технического потенциала кластера ряд японских транснациональных компаний, которые поставили некоторые виды современного оборудования как в качестве дара, так и на довольно льготных условиях³⁶.

В ряде проектов ЮНИДО выступает в качестве системного интегратора или брокера. Именно эту функцию ЮНИДО пришлось выполнять при реализации проекта в Джайпуре, столице штата Раджастан.

Набивка цветных рисунков с помощью печатных форм вручную является многовековой традицией в Джайпуре, где в настоящее время около 550 малых фирм занимаются такого рода работой. Нанесение эстампов на ткань обеспечивает работой в Джайпуре почти 10 тыс. человек. С 80-х годов экспорт этой продукции постоянно расширялся

в связи со всемирным спросом на необычный этнический дизайн и экологически чистые натуральные краски. Мастера, производившие оттиск с гравюры на ткань, из поколения в поколение занимались этого вида искусством, традиционно проживая в окрестностях Джайпура, главным образом в селениях Багру и Санганер. С начала 90-х годов мастера эстампа на тканях стали постепенно сдавать позиции, уступая их проживавшим в тех же селениях печатникам, пользовавшимся установками трафаретной печати. Последние не только имели возможность снизить производственные издержки, но также воспользовались высокой репутацией этого вида продукции, воплощая на ткани популярные в мире сюжеты, однако заменив растительные краски на синтетические (несмотря на то, что ткани продолжали рекламироваться как несущие на себе природные краски). Таким образом, усиливающаяся конкуренция со стороны трафаретной печати заставила мастеров с ручными формами высокой печати снизить размер прибыли и увеличить степень самоэксплуатации.

Диагностический поиск, проведенный ЮНИДО в 1997 г., идентифицировал имеющиеся незадействованные производственные мощности мастеров-ремесленников в рамках кластера, которые можно было использовать под освоение прибыльных отечественных и мировых рынков. Концепция и план действий, разработанные ЮНИДО для кластера, предусматривали повышение стоимости продукции, производимой традиционными методами ручного нанесения на ткань эстампов с применением природных красок, а также улучшение производственных и бытовых условий для мастеров эстампа на ткани путем:

- ◆ уменьшения кластерной разобщенности развития взаимосвязей между участниками кластера;
- ◆ повышения производственных и сбытовых возможностей, а также уровня художественного моделирования фирм;
- ◆ усиления престижа продукции (включая рекламу торговой марки) в соответствии с текущим спросом на рынке;
- ◆ улучшения и расширения различных видов деловых услуг в кластере.

В результате подключения ЮНИДО к решению проблем кластера ранее бездействовавшая ассоциация мастеров эстампа на ткани CALICO (Calico Printers Co-operative Society) была оживлена, и число ее участников выросло с 26 до 120 мастеров. Был создан общий выставочный зал CALICO. В дополнение к этому было сформировано несколько про-

изводственных сетевых структур и экспортный консорциум COTEX (Consortium of Textile Exporters). Новые изделия и сюжеты эстампов были разработаны в сотрудничестве с NIFT. Эти разработки были широко представлены как на отечественном, так и на международном рынке в рамках совместного участия в торговых выставках и ярмарках.

С участием Банка развития МП Индии (SIDBI, Small Industries Development Bank of India) была разработана и внедрена кредитная схема поддержки фирм кластера. В результате реализации проекта ЮНИДО активную роль в качестве агентов кластерного развития стали играть Индийский институт сельскохозяйственного развития (IIRD, Indian Institute for Rural Development), а также ряд родственных неправительственных организаций³⁷. На рисунке 10.13 графически представлена роль ЮНИДО в оживлении деятельности кластера в Джайпуре в период с 1997 по 2001 гг.

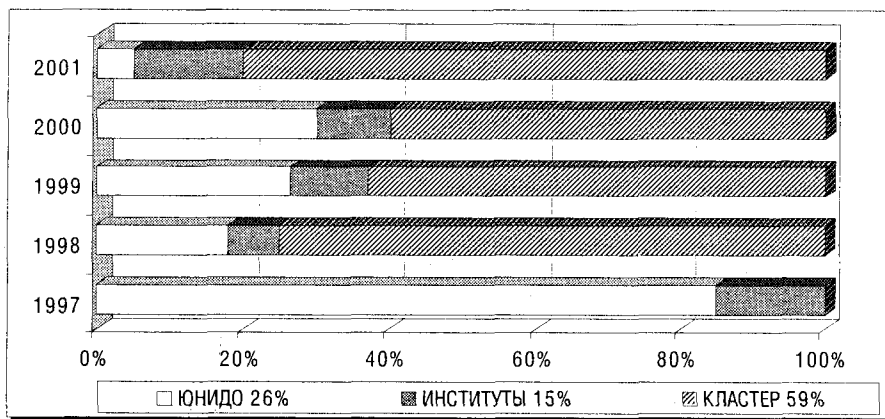


Рис. 10.13. Роль ЮНИДО в развитии текстильного кластера в Джайпуре (Индия) (1997—2001 гг.)

Источник: IIRD, NIFT, UNIDO, 2001 г.

Успешная реализация проектов ЮНИДО в Индии по оживлению и повышению конкурентоспособности кластеров побудила Правительство Индии разработать национальную программу кластеризации, которая стала интегральной частью поддержки сектора МСП Индии. С этой целью в Индии был сформирован институциональный механизм поддержки и координации кластерного развития на национальном уровне.

Рождение долговременной национальной программы развития кластеров связано с проведением в ноябре 1998 г. национального семинара

“Развитие программы развития кластеров” в Майсуре (Mysore), организованном Департаментом сектора малых предприятий (DSSI, Department of Small Scale Industries) Министерства промышленности Индии и ЮНИДО. Целью этого семинара было обсуждение итогов деятельности ЮНИДО по развитию в стране кластеризации, а также опыт ряда других учреждений и институтов, в том числе SIDBI, Государственного банка Индии (SBI, State Bank of India), Национальной корпорации сектора малых предприятий (NSIC, National Small Industries Corporation).

В ходе активного обсуждения этой темы на семинаре были определены роль и круг обязанностей потенциальных участников реализации программы развития кластеров на национальном, региональном и локальном уровнях. Были идентифицированы три уровня кластеризации и выработаны для них следующие рекомендации:

- ◆ Национальный Консультативный Комитет (включающий в себя частные и государственные структуры, которые имеют отношение к поддержке развития кластеров) должен быть ответственным за всеохватывающую координацию программы и совместно с DSSI обеспечивать распределение ресурсов, которые будут выделяться для ее реализации. Консультативный Комитет также должен быть ответственным за стимулирование развития обмена опытом, накопленным в ходе реализации инициатив, принятых в различных штатах страны. Комитет получил полномочия в случае необходимости переориентировать характер и направленность услуг, оказываемых кластерам различными национальными институтами.
- ◆ Штаты Индии через свои Директораты по промышленности должны осуществлять комплексные оценки потребностей кластеров, содействовать созданию локальных комитетов на уровне кластера, оказывать поддержку планам действий кластеров как через финансовую помощь, так и через совершенствование регуляторных норм и правил в штате.
- ◆ Локальные Комитеты на уровне кластера, состоящие из представителей частного и государственного секторов, должны играть роль катализатора в разработке плана действий кластера, а также в поддержке и контроле за его выполнением.

Следующим шагом по выполнению рекомендаций национального семинара явилось создание Национального Консультативного Комитета. Кроме того, ознакомительные семинары и конференции по вопро-

сам развития кластеров были организованы как на национальном уровне, так и в каждом из 22 штатов Индии. Были организованы курсы по обучению методики проведения диагностических исследований кластеров, а также по подготовке, реализации плана действий и контролю за его выполнением при формировании кластера. Значительное внимание было уделено распространению опыта кластерного развития и сравнительному анализу оценки производительности кластеров. Некоторые штаты (прежде всего Андхра Прадеш, Мадья Прадеш, Карнатка, Раджастан и Гуджарат) организовали комплексную оценку потребностей своих кластеров через свои Директораты по промышленности и при поддержке ЮНИДО. На этой основе было осуществлено формирование локальных комитетов на уровне кластера, а также оказано содействие в реализации плана действий через предоставление финансирования и совершенствование регуляторных рамок с целью ускорения развития кластеров³⁸.

Уроки, полученные в ходе реализации такой крупномасштабной программы развития кластеров как индийская, были с успехом использованы ЮНИДО при выполнении подобных программ во многих других развивающихся странах. Без преувеличения можно отметить, что значительная по своим масштабам и трудоемкости работа, проводимая ЮНИДО только в рамках ее отдельной программы развития кластеров и сетей МСП, позволила многим странам развивающегося мира использовать кластерную модель как мощный инструмент подъема конкурентных преимуществ и их отдельных территорий, регионов и страны в целом.

Примечания

- ¹ Report of the Commission on Enterprise, Business Facilitation and Development on its third Session, Geneva, UNCTAD, December, 14, 1998.
- ² Nadvi R. Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation, UNIDO, Vienna, October 1995.
- ³ Maillat D. Du district industriel an milieu innovatur: une contribution à une analyse des organizations productives territorialisées, WP, Université de Neuchatel, Novembre 1996.
- ⁴ Rabellotti R. Is there an industrial district model? Footwear districts in Italy and Mexico compared, World Development, Vol 23, № 1, 1995.
- ⁵ Dijkvan V. and Rabellotti. Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries, London, Frank Cass, 1997.
- ⁶ Oyelaran-Oyeyinka B. Nnewi: An Emerging Industrial Cluster in Nigeria, Iladan, Technopol Publishers, 1997.
- ⁷ Best, Michael H. Cluster Dynamics in Theory and Practice, UNIDO Report, 1998.
- ⁸ Nadvi R. International Competitiveness and Small Firm Clusters-Evidence from Pakistan, Small Enterprise Development, March 1998.
- ⁹ McMahan G. An Environmental Study of Artisanal, Small and Medium Mining in Bolivia, China and Peru, Washington DC: The World Bank, 1998.

- 10 Ministerio de Economia — SENCE (1998) (National Services for Training and Employment), 1998.
- 11 Law #19.518, New Statute of Training Employment, Ministerio de Economia, 1999.
- 12 Le Monde, 20/07/2000.
- 13 OECD, Local Development and Business Incubators: Experiences on Enterprise and Job Creation, Local Economic and Employment Development, Rome, 1997.
- 14 Van Heeden A. Export Processing Zones: the Cutting Edge of Globalization?, ILS, Geneva, 1998.
- 15 UNCTAD, Report on Clustering and Networking for SME Development, TD/B/Com. 3/14, 2 October 1998.
- 16 Wignaraja G. and O'Neil S. SME Exports and Public Policies in Mauritius, Commonwealth Trade and Enterprise Paper № 1, London, Commonwealth Secretariat, 1999.
- 17 Best, Michael H. Cluster Dynamics in Theory and Practice with Application to Penang, UNIDO Report, 1998.
- 18 Cawthorne P. M. Of Networks and Markets: the Rise of a South Indian Town, the Example of Tirupur's Cotton Knitwear Industry, World Development, Vol 23, № 1, 1995.
- 19 Little I. M., Mazumdar D. and Page J. M. Small Manufacturing Enterprises. A Comparative Analysis of India and Other Economies, New York, Oxford University Press, 1990.
- 20 Meier R. and Pilgrim M. Policy-induced constraints on small enterprise development in Asian developing countries, Small Enterprise Development, Vol 5, № 2, 1994.
- 21 The Wall Street Journal, America Talks, India Types Up the Transcript, March 16, 2000.
- 22 S. S. Kantilal. Software Sector Strategy, Ishwarial Securities Ltd, Mumbai, November 22, 2000.
- 23 India News, Study of the Gartner Group, February 11, 2001.
- 24 IVCA, Indian Venture Capital Association, 2000.
- 25 Lateef A. Linking up with the Global Economy: A Case Study of the Bangalore Software Industry, ILS, DP/96/1997, Geneva, 1997.
- 26 Survey of the New Economy // The Economist: September 23, 2000.
- 27 FT Survey, India: IT and Software, Christopher Price, Initiative is Winning Enthusiastic Support, 1 December 1999.
- 28 The Times of India, 5 STP's to be privatized, 12 October 2001.
- 29 Special Section on Indian Information Technology // Financial Times, July 4, 2000.
- 30 Nasscom, CIOL, News Letter, 16 October 2001.
- 31 OECD Proceedings, Boosting Innovation: The Cluster Approach, in: Giovanna Ceglie, Michele Clara and Marco Dini, Cluster and Network Development Projects in Developing Countries: Lessons Learned through the UNIDO Experience, OECD, 1999.
- 32 UNIDO, Principles for Promoting Clusters & Networks of SME, Small and Medium Enterprises Programme, DP № 1, UNIDO, 1995.
- 33 UNIDO, SME Cluster and Network Development in Developing Countries: the Experience of UNIDO, WP № 2, 1999, F. Richard, Large Firms and SMEs in local Clusters, Proceedings of International Conference on Territorial Development, Paris, Cité des Sciences et de l'industrie, January 2002.
- 34 UNIDO, Cluster Development and Promotion of Business Development Services (BDS): UNIDO's Experience in India, Private Sector Development Branch, WP № 6, 2000.
- 35 Cawthorne P. V., там же, World Development, Vol 23, № 1, 1995.
- 36 Gulati M. Restructuring and Modernizing SME Clusters // UNIDO, Vienna, 1997.
- 37 Hussain A. Report of the Expert Committee on Small Enterprises, New Delhi, 1997.
- 38 Development of Clusters and Networks of SMEs, The UNIDO Programme, Vienna, 2001.

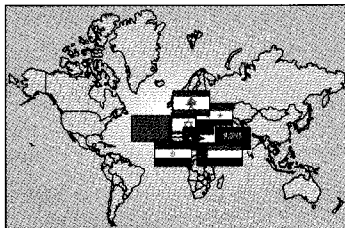
*Окремий тонкий волосок
слабкий як тополиний пух,
а сплетений в єдине з іншими
міцніший за ланцюг*

Микола БАЖАН
"Садівник"

РАЗДЕЛ V

Перспективы, открываемые кластерами

- Глава 11. Модернизация и демократизация
арабского мира: пути интеграции
и кластеризации**
- Глава 12. Аэроавиатика
и сопутствующие отрасли:
воздействие кластеризации**



Модернизация и демократизация арабского мира: пути интеграции и кластеризации

11.1. Специфика арабского мира и его развитие

Практически вся вторая половина XX и начало XXI ст. характеризовались повышенным вниманием всей мировой общественности к событиям на Ближнем Востоке. На протяжении всего этого периода передовые полосы всех наиболее известных в мире ежедневных изданий были заполнены тревожной информацией о столкновениях и конфликтах, о страданиях и борьбе в этом регионе мира.

Люди, никогда не бывавшие в странах арабского мира, мало знающие их историю, полагают, что все эти страны должны быть похожими, иметь много общего. В широком понимании это недалеко от истины. Все они представляют арабскую культуру, хотя наблюдаются некоторые региональные отличия; они относительно богаче большинства развивающихся государств мира, обладая самыми крупными в мире месторождениями углеводородов. В стремлении преодолеть сложившуюся зависимость от добычи и экспорта сырья, в первую очередь, нефти и газа, эти государства в последнее десятилетие поглощены заботой о развитии и диверсификации своих экономик с целью подготовки к тому периоду времени, когда поступления от продажи сырья станут недостаточными для финансирования всех расходных статей бюджета. По понятным причинам, прежде всего, из желания поднять свою экономику, свойственного многим развивающимся государствам, арабские страны стремятся в своем экономическом развитии довести некоторые наибо-

лее перспективные отрасли до уровня, при котором они стали бы способными конкурировать с западными промышленными гигантами. В частности, в арабском мире к таким отраслям относятся прежде всего банковский бизнес, такие капиталоемкие экспортные отрасли, как перегонка нефти, нефтехимия, производство удобрений, сжиженного газа и алюминия. Для указанных стран также характерна политика импортозамещения в отраслях легкой промышленности, в производстве строительных материалов и пищевой промышленности.

Широко известна еще одна специфическая особенность политики большинства арабских стран — это (хотя и в разной степени в различных странах) стремление обогащать граждан своей страны путем льготной продажи им земельных участков, выплаты завышенной зарплаты в государственных учреждениях, создания для коренных жителей подобия “государства всеобщего благосостояния” (т. е. щедрой системы социального обеспечения с бесплатным обучением, медицинским обслуживанием, освобождением от выплаты большинства налогов и пр.). В то же время все иммигранты отстранены от большинства этих привилегий¹. Рациональность и эффективность норм “абсолютного благоденствия” для граждан богатых нефтью арабских стран, а также программы промышленной диверсификации в большинстве стран арабского мира являются темой особого рассмотрения. Для большинства арабских государств общим является наличие огромных природных ресурсов и зависимость от одной группы товаров.

Географическая близость Украины к странам арабского мира (Западной Азии и Северной Африки) создает исключительные перспективы для освоения новых, открывающихся рынков сбыта своей продукции. После трагических событий 11 сентября 2001 г. многие арабские страны отозвали свои инвестиции из стран ЕС и США. Объем этих, теперь “свободных средств”, по разным оценкам, достигает более 200 млрд дол.². Перспектива вложения части этих средств в украинскую экономику достаточно велика. Успеха на арабских товарных рынках и рынках капитала можно достичь лишь при глубоком знании их специфики. Попытки оценить ситуацию автор книги предпринимает базируясь на многолетнем опыте работы на рынках арабских стран Северной Африки, Юго-Запада Азии и Персидского залива. Одна лишь программа создания, в основном украинскими компаниями, горно-промышленного комплекса “Абу-Гартур” в Верхнем Египте заняла последние 12 лет и имеет перспективу. Это открыло возможность непосредственно изучать

тенденции, складывающиеся на рынках стран арабского мира, оценить специфику их функционирования и пути достижения успеха, а также усиливающиеся процессы кластеризации их экономики.

Эти страны могут стать серьезным альтернативным источником поставки в Украину нефти, нефтепродуктов и газа, поскольку доля этого региона в мировых достоверных запасах нефти составляет около 65%. Эти страны занимают ведущее место в мировой добыче нефти (более 1045 млн т в 1997 г., что составляло 30% мировой добычи). Регион обеспечивает $\frac{1}{2}$ мирового экспорта нефти и более $\frac{1}{4}$ мирового экспорта нефтепродуктов. По запасам газа этот регион уступает только СНГ, однако, его роль в мировой газовой промышленности достаточно велика³.

Каковы же предпосылки, основные элементы и модели процесса трансформации и демократизации различных стран арабского мира? Хотя арабские страны (21) относятся к одной общей политико-культурной зоне, все они, тем не менее, демонстрируют широчайшее разнообразие вариантов переходного периода от недемократического правления к демократическому, эволюции политических режимов, классовой структуры, социально-экономического развития и формирования гражданского общества. Имеются основания утверждать, что, несмотря на все свое своеобразие, арабский мир развивается в соответствии с теми же основными тенденциями и процессами, которые получили повсеместное развитие в новых демократизирующихся обществах. В их развитии заметно выступают как внутренние, так и внешние движущие силы, включающие как региональные, так и глобальные воздействия. Существуют четыре группы переменных, которые взаимодействуют друг с другом, чтобы создать мини-волну демократизации в арабском мире. К этим переменным относятся социально-экономические формации, конструкция гражданского общества, государство и внешние факторы. Сочетание и специфика взаимодействия четырех групп переменных в каждой из арабских стран могут значительно различаться. Эти расхождения определяют степень демократизации каждой страны, что в настоящее время наблюдается в каждом арабском государстве⁴.

Концепция гражданского общества стала особенно актуальной в последнее десятилетие XX ст., образуя как бы фундамент, объединяющий демократию, развитие и мирное разрешение конфликтов как на местном, так и на национальном и региональном уровнях. Последнее особенно важно для стран Ближнего Востока, где умиротворение и устранение конфликтов сегодня особенно актуально.

В своей институциональной форме гражданское общество состоит из негосударственных структур или NGO (неправительственных организаций), включающих политические партии, профсоюзы, профессиональные ассоциации, ассоциации по развитию общин, территорий и муниципалитетов и другие группы людей, объединенные общими интересами. В поведенческом плане, гражданское общество подразумевает в качестве высших ценностей терпимость, признание возможности и реальность различных течений общественной и политической мысли в обществе, т. е. мирное признание права на расхождение во мнениях среди отдельных личностей и групп людей как норму.

Гражданское общество органически возникло на базе современных социально-экономических формаций, из классов, профессиональных групп и других социальных слоев людей, объединенных общими интересами. В промышленно развитых странах этот процесс разворачивался и усиливался одновременно с процессами капитализации, индустриализации, урбанизации, кластеризации, а также утверждения гражданских прав и национальных государств. В большинстве наиболее стабильных западных демократий можно наблюдать крепкое гражданское общество и сильное государство. Если же мы обратим свой взор на страны арабского мира, то в большинстве случаев увидим незрелые гражданские общества и слабые государства.

Отношения между участниками процесса становления гражданского общества и демократизации складываются далеко не просто. Эти отношения осуществляются при посредничестве государственных институтов и смягчаются или обостряются в зависимости от уровня существующей в нем политической культуры.

Международный опыт показывает, что региональные и международные факторы в равной степени могут замедлять или ускорять развитие взаимоотношений между гражданским обществом и демократизацией.

Многие специалисты по Ближнему Востоку утверждают, что отставание в демократизации арабского мира происходит в связи с отсутствием или с задержкой развития их гражданских обществ и, соответственно, их политической культуры. Некоторые востоковеды в этом отношении идут даже дальше, полностью отклоняя даже наличие потенциала на развитие какого-либо арабского гражданского общества, и, следовательно, какой-либо перспективы подлинной демократизации⁵.

Сторонники этой точки зрения забывают о том долгом, трудном и иногда кровавом развитии процессов создания гражданского общества

и демократизации в западных сообществах. Ведь прошло более семи столетий между принятием Великой Хартии Вольностей (1215 г., Magna Carta) и предоставлением избирательного права женщинам в Великобритании (1920 г.). Отметим, что даже в последние два столетия волны демократизации на Западе сменялись волнами усиления авторитаризма в ряде европейских государств.

Тем не менее реалии сегодняшнего дня свидетельствуют о том, что арабский мир последовательно идет путем формирования гражданского общества и демократизации. Взаимовлияние между этими двумя процессами таково: по мере своего развития и трансформаций современные экономики принимают определенную форму, они создают свои организации гражданского общества, которые, в свою очередь, прилагают усилия для участия в управлении государством.

Прежнее традиционное арабское общество упорядочивалось политической властью, законность которой проистекала из позиции завоевателя других народов и/или базировалась на религиозных началах. В этих условиях правительство формировалось за счет *ulama* (ученые религиозные деятели), крупных торговцев, лидеров цеховых гильдий, последователей суфизма (*Sufi*, Суфий — проповедники аскетизма в исламе) и приверженцев сект (*millats*) (см. рис. 11.1).

За пределами первой концентрической зоны остаются сельское население и различные племена. Политическая власть стремится утвердить себя, прежде всего в первой концентрической зоне общественного пространства. За пределами первой зоны ее влияние менее заметно, а в большинстве случаев даже не чувствуется. Другие коллективные общности, особенно туземные племена, остаются совершенно автономными, если только не демонстрируют упорное неповиновение. Даже в первой концентрической зоне (часто внутри городских стен) различные группы населения сосуществуют и взаимодействуют между собой с большой долей автономности. Гильдии, религиозные секты и этнические группы решают большинство своих внутренних проблем с помощью выбранных или назначенных лидеров. Последние подотчетны как политическим властям, так и их собственным общинам. Напряжение, без сомнения, возникает внутри каждой категории населения, но, как правило, невысокой интенсивности. Заметим, что напряженность может существовать между или среди двух или более таких сообществ, но часто она разрешается внутриобщинно; или же, в редких случаях, с вмешательством центральной политической власти.

ществляют руководство юстицией через Shari'a, поддерживают общественный порядок, обеспечивают оборону государства и от случая к случаю поддерживают науку и искусство. Социальное обеспечение и прямое руководство экономикой не входили в функции и обязанности центральной власти государства традиционного арабского мира, но в значительной степени были уделом местных общин. В этом смысле традиционное арабское общество не только знало нечто типа эквивалента гражданской формации, но более того, выживало за счет его функционирования.

Традиционный баланс в управлении от случая к случаю прерывался из-за мятежей (fitnas) или бедствий (nakbas). Они были причиной разрушения традиционного равновесия в управлении на короткие или нередко длинные сроки. Часто, однако, этот баланс восстанавливался как бы самопроизвольно. По крайней мере, так происходило на протяжении более чем двенадцати столетий арабо-исламской истории.

Однако два последних столетия свидетельствуют о том, что наступила пора необратимой дезинтеграции традиционного баланса в управлении и сопровождающего его социально-экономического симбиоза (т. е. сосуществования разных сообществ). Это было прямым результатом западного вторжения в арабо-мусульманские общества и их принудительной интеграции в многообещающую мировую систему. Большинство из традиционных гражданских формаций арабского мира постепенно зачахло, однако возникли новые образования благодаря напряженнейшему труду. Среди последних были новые арабские государства. Несмотря на то, что прошло более столетия с момента рождения этих государств, все же традиционные формации во многих государствах остаются весьма влиятельными и даже, в ряде случаев, имеющими перспективу расширения. В пяти арабских странах Персидского залива современная версия SAB была создана под названием "Shura" (консультативный орган). Даже в тех странах, в которых имеется выборный парламент, были основаны подобные консультативные Советы, получившие аналогичное название — Shura (например, в Египте) или что-то подобное этому — "Notables Council", т. е. "Совет выдающихся" (например, в Иордании). Несмотря на то, что такой Совет не был введен законодательно и имеет лишь консультативные функции, сам факт его создания подчеркивает сохраняющуюся силу традиционных образований (в т. ч. этническую принадлежность, секты, племена)⁷.

При всей перспективности рынков арабских стран для достижения присутствия на них и успеха желательно учитывать их специфику. Автор книги (С. И. Соколенко), исходя из своего опыта, хотел бы выделить некоторые аспекты. Прежде всего нужно знать, что в ряде стран Персидского залива и Севера Африки — законодательно, а в других — традиционно установлено, что при любых формах контрактации (и особенно, при экспорте в этот регион), при оказании финансовых и различных консалтинговых услуг иностранному поставщику товаров и услуг совершенно необходим местный агент, спонсор или партнер. Во-вторых, каждый, кто начинает работать на рынках арабских стран, сравнительно быстро осознает, что персоналии здесь намного важнее, чем институты, правила или регулирующие нормы. В-третьих, практика работы на рынках арабского мира постоянно убеждает в необходимости особо учитывать политические риски в связи с непрекращающимися тревожными событиями в этом регионе.

11.2. Эволюции социально-экономических моделей в арабском мире

Арабский мир продемонстрировал феноменальный социально-экономический рост в первые три десятилетия после Второй мировой войны, когда возникло большинство независимых арабских держав. Этот период ознаменован эрозией традиционного равновесия в арабском обществе, быстрым ростом населения (что обуславливалось исламскими традициями в сфере семейных отношений и осуждением исламом абортов), а также ускоренной урбанизацией. В то же время процессы капитализации и индустриализации проходили здесь сравнительно медленно. Поэтому новые социально-экономические формации, которые являются главной опорой современного государства и гражданского общества, не развивались последовательно и равномерно.

В период 50—60 гг. большинство новых независимых арабских стран приступило к реализации амбициозных программ развития образования и подъема промышленности. Это послужило толчком к формированию двух быстро растущих классов: нового среднего класса и современного рабочего класса. В большинстве арабских стран в этот период господствовало централизованное планирование и командная социально-экономическая политика.

Но два последующих десятилетия принесли с собой смесь, казалось бы, несовместимых социально-экономических подходов. Начавшийся в 70-е годы нефтяной бум побудил большинство ранее бедных и довольно крупных стран ввести либеральную политику “открытых дверей”, тогда весьма популярную, без какого-либо постепенного прекращения командной социально-экономической политики предыдущих десятилетий.

В этот период одновременно слабо функционировали три формальных сектора (или, точнее, почти не работали) — государственный, частный и смешанный. В дополнение к ним возник быстро расширяющийся неформальный или “нелегальный” сектор. Инфляционные процессы, упадок законности и возрастание внешнего долга стали характерными для большинства арабских стран.

В период 70—80 гг. ускорило классовое расслоение арабского общества, быстро набирали силу две социальных группы — класс “нуворишей” и “люмпен-пролетариат”. Если первому удавалось все более увеличивать свою долю в национальном ВВП без внесения какого-либо вклада в национальное богатство, а лишь способствуя утечке капитала за границу, то второму, стремительно увеличивающемуся в размерах, доставалась лишь скрытая и прямая безработица, а также всевозможные лишения. “Пояс бедности” окружил крупнейшие города в арабских странах, создав зловещие “бомбы времени”⁸.

Постепенно, с усилением демократизации, происходило образование и становление частных добровольных организаций (PVOs) и ассоциаций развития общин (CDAs). Если к началу семидесятых годов в арабском мире насчитывалось около 20 тыс. NGOs, то к началу девяностых их было уже более 70 тыс. Ускорению формирования NGOs в арабском мире на протяжении 70—80 гг. содействовали следующие факторы:

- ♦ растущая неудовлетворенная потребность как отдельных личностей, так и местных общин в различных социально-экономических услугах (например, в обеспечении жильем, здравоохранении, увеличении доходов, улучшении качества образования, поставках продовольствия и пр.);
- ♦ рост образованности арабского населения. Это явилось результатом бесплатного общего образования. Хотя оно было недостаточно высоким по качеству, тем не менее оно поднимало уровень самосознания, стремлений, элементарных организационных способностей, что эффективно способствовало созданию формальных ассоциаций;

- ◆ увеличение личных финансовых накоплений. 70—80-е годы стали периодом финансового обогащения многих арабских предпринимателей (благодаря нефтяному буму и политике экономической либерализации). В арабском мире впервые возникли фонды, подобные американским, такие как H. Sabagh, R. al-Naigiy и др.;
- ◆ расширение пределов свободы. Этому способствовали экстенсивные деловые поездки на Запад, арабская зарубежная пресса и банковские счета арабов за рубежом. По сути, большинство арабских неправительственных организаций было основано изначально за рубежом, и только позже их деятельность была перемещена на территорию арабского государства⁹.

В последние два десятилетия XX века создание гражданского общества в странах арабского мира значительно активизировалось. Такого рода развитие явилось следствием воздействия внутренних, региональных и международных факторов. Что касается внутренних факторов, то здесь наблюдался устойчивый рост новых социально-экономических формаций, которые ни авторитарные, ни популистские режимы больше не могли ни приспособить под свои интересы, ни замалчивать.

Однако бесспорно, что затянувшиеся вооруженные конфликты ослабляли государство, усиливали его беспомощность в разрешении этих конфликтов, истощали имеющиеся ресурсы. Надо заметить, что новым и прежним группам спонсоров или инициаторам проектов в каждом арабском государстве были разрешены некоторые виды региональной деятельности.

В международном масштабе взаимоотношения между арабскими странами и сверхдержавами стали затухать или коренным образом изменились. В свою очередь, глобальная волна демократизации также имела свой эффект, выразившийся в возрастании количества представителей нового среднего класса в арабском мире.

11.3. Современные тенденции регионализации арабских стран

Хотя арабский мир часто рассматривается как особое исключение в глобальных тенденциях и нормах, но что касается регионализации, то, как и везде, развитие этого процесса на Ближнем Востоке особенно усилилось в девяностые годы. Такое внимание к нему объясняется в значительной степени большим значением мирного процес-

са, инициированного с большим ликованием на Мадридской конференции в октябре 1991 г. Поворотным пунктом в арабо-израильских отношениях явилось соглашение между Израилем и Палестиной, оформленное в Декларации о принципах урегулирования (сентябрь 1993 г.). С того времени подававший надежды процесс создания доверия в регионе получил ускорение.

До 90-х годов попытки установления региональной кооперации осуществлялись на идеологической базе панарабизма, а не на основе прагматических политико-экономических интересов. Идеологической основой панарабизма является искусственное выделение арабских стран из глобального контекста на основе арабской идентичности, базирующейся на арабском языке. Первой реальной организацией, ориентированной на реализацию идей арабского национализма, была Лига арабских государств, основанная в 1945 г. в Александрии. Под началом Лиги было создано несколько институтов и организаций, а также был подписан ряд кооперационных соглашений. В экономической сфере Лига арабских государств приняла решение в середине 60-х годов создать Арабский общий рынок. В этом отношении был достигнут лишь незначительный прогресс.

Несмотря на существование большого числа региональных организаций, все же основная доля кооперационной активности в арабском мире осуществляется на основе двухсторонних или многосторонних кооперационных соглашений. Государственные интересы и государственный национализм *de facto* превалируют над панарабизмом, который, тем не менее, продолжает играть заметную идеологическую роль.

Что же касается экономических отношений между арабскими странами, то, на наш взгляд, следует отметить очень низкий уровень внутрирегиональной торговли. Это основное препятствие, тормозящее углубление региональной интеграции. С позиций глобальных торговых связей, Ближний Восток, несмотря на нефтяной фактор, является довольно незначительным и недостаточно эффективным регионом, составляя лишь 4% от общих объемов мировой торговли. Основные товарные потоки стран Ближнего Востока ориентированы на Европейский Союз. В 1995 г. арабский экспорт в другие арабские страны составлял лишь 4,2%, а внутренний арабский импорт из других арабских стран составил 5,9% от общих объемов, соответственно, экспорта и импорта¹⁰. Исключением в такой конфигурации

торговых взаимоотношений были такие страны, как Иордания, Ливан, Сирия, Оман и Бахрейн, у которых доля внутриарабской торговли была выше. Более того, внутриарабская торговля, в основном, состоит из сельскохозяйственных продуктов и сырья, в итоге демонстрируя отсутствие взаимодополняемости. В связи с этим торговля в рамках арабского мира не служит интеграционным фактором.

Нефтяной бум установил некую форму экономической интеграции *de facto* и, соответственно, более прагматические отношения между арабскими странами. ОПЕК (The Organization of Oil Producing and Exporting Countries), и Саудовская Аравия в особенности, играют значительную роль в регионе благодаря крупным вложениям капитала в развитие более бедных арабских государств. Таким образом, потоки капитала являются главным интегрирующим фактором на Ближнем Востоке¹¹. Однако в то же самое время потоки иностранной финансовой помощи, безусловно, превышают потоки внутриарабской финансовой помощи. Более того, внутриарабские потоки капитала сокращались (до весны 1999 г.), частично из-за более чем десятилетнего спада в нефтяной экономике.

Потоки трудовых ресурсов в арабском мире также значительны. Трудовая миграция включает в себе другую своего рода форму интеграции, демонстрируя важность перемещения людей в поисках работы при оценке интеграционных процессов. Египет, Иордания, Северный Йемен и Палестина направляют значительную часть своего трудового потенциала в небольшие арабские нефтяные государства. Для стран, экспортирующих рабочую силу, зарубежные денежные переводы стали исключительно важным источником иностранной валюты, вплоть до войны в Персидском заливе в начале 90-х. Для стран-импортеров рабочей силы ввозимая рабочая сила была ключевым элементом в процессе модернизации, вытекавшем из возможностей, предоставляемых за счет нефтяного бума.

Однако необходимо отметить, что структура трудовых потоков со временем меняется. Рецессия, наступившая в странах с нефтяной экономикой в начале 90-х годов, привела к сокращению числа рабочих, привлекаемых из арабских стран и возрастанию импорта рабочей силы из азиатских стран. Эта тенденция еще более усилилась, когда страны Персидского залива выслали палестинских, иорданских и йеменских рабочих в качестве наказания за позицию, занятую ООП (Организация Освобождения Палестины) и двумя другими странами в отношении

войны в Заливе. Такой характер миграции свидетельствовал о некотором ослаблении регионального компонента за счет роста глобального, а также о том, что одна из важных предпосылок региональной интеграции, по-видимому, достигла своих пределов.

Упорство государственных экономических структур и протекционизм часто рассматриваются как фактор, затрудняющий региональную кооперацию. Экономическая деятельность в регионе в течение последних десятилетий в целом была довольно слабой и в период развития нефтяного бума достигла своего пика к концу 80-х годов. В 90-е годы прогресс в экономике отсутствовал. Наступивший кризис имел своим результатом усиление процесса экономической либерализации¹². Постепенно арабские страны отказались от экономического национализма и стратегии импортозамещения в пользу либерализации и приватизации. В свою очередь, Международный Валютный Фонд разработал несколько программ структурной модернизации, крупнейшие из них — это программы Египта и Иордании. И тем не менее, экономики арабских стран все еще остаются в значительной мере защищенными политикой протекционизма. К тому же усилия, которые арабские государства предпринимают с целью последовательной реализации стратегии либерализации и интеграции в мировые рынки, сильно отличаются по разным странам. Постоянное усиление открытости экономик арабских стран может служить еще одним фактором, способствующим увеличению кооперации.

Из изложенного вытекает, что большинство арабских региональных макросхем прежде основывались на арабском национализме, который практически не содействовал реальной интеграции, хотя двусторонняя и многосторонняя кооперации достаточно активно развивались. Однако, как мы уже отмечали, торговля не действовала в интересах региональной кооперации и интеграции. Эту роль сыграл нефтяной бум, ставший одной из форм региональной кооперации/интеграции, содействующей усилению массивных потоков капитала и перемещению трудовых ресурсов. Но, как оказалось, такая модель достигла своих пределов, в то время как реструктуризация экономики может вызывать более благоприятные условия, способствующие экономическому обмену. Другой формой региональной кооперации является та, которая возникает в виде организаций, имеющих связи с субрегионами арабского мира. Некоторые из этих организаций будут рассмотрены в следующих параграфах.

11.4. Модернизация арабского мира

Как же арабские государства — от Марокко до стран Персидского залива — оценивают и учитывают геополитические и геоэкономические изменения, связанные с процессами глобализации и регионализации? Как через 10—15 лет на них будет влиять сформировавшийся огромный европейский рынок, интенсивно развивающиеся объединенные рынки Азии, Северной и Южной Америки? Стремится не отстать в этом отношении и Африка, где на базе созданной еще в 1983 г. зоны преференциальной торговли быстрыми темпами стал оформляться Общий рынок для Восточной и Южной Африки (COMESA — The Common Market for Eastern and Southern Africa). В этом блоке, куда вошло 21 государство и где лидером выступает Египет (кстати, единственный представитель арабского мира), реализуются весьма амбициозные планы полной экономической интеграции, включающие свободное перемещение к 2004 г. квалифицированной рабочей силы, свободное перемещение людей к 2014 г. и создание валютного союза к 2025 г.¹³

До какой степени арабские страны могли бы интегрироваться в расположенные рядом общеевропейский рынок, COMESA, а также в глобальную экономику в целом? События, происходящие на европейском континенте (от драматических трансформаций в бывшей Югославии и войны в Чечне, процесса расширения НАТО на Восток и предстоящего вступления в EU новых стран-членов первой и второй волны, до перестройки всего общеевропейского валютного механизма и перехода на евро), а также интеграционные процессы и передел рынков на африканском континенте — все это непосредственно затрагивает страны арабского мира и приводит к существенным изменениям экономик всех арабских стран. На этом фоне особенно знаменательной является смена поколений лидеров в арабских странах, начавшаяся в условиях перехода этих стран к либерализации своих экономик. Именно новым лидерам предстоит добиться роста уровня экономической свободы, поскольку, по данным Heritage Foundation и The Wall Street Journal¹⁴, опубликовавшим ежегодный “Индекс экономической свободы” за 2000 г., в странах MENA (Middle East and North African countries) экономические свободы уменьшились при их устойчивом росте в мире за последние 7 лет. Индекс, оценивающий мировые экономики по 50 показателям, сгруппированным в десять наиболее всеобъемлющих категорий, позволил разделить страны Северной Африки и Ближнего Востока на 4 вида.

В группу стран со свободной экономикой вошли 6 стран — Бахрейн, ОАЭ, Кувейт, Марокко, Оман и Иордания. Страны перечислены в соответствии с набранным каждой из них количеством баллов, причем “лидером” в этом списке можно считать Бахрейн, вошедший в первую десятку “свободных” стран. Он заслужил столь высокое место благодаря практическому отсутствию налогов на личные и корпоративные доходы. В число “в основном свободных” были зачислены Тунис и Ливан. В разряд “в основном несвободных” стран вошли Саудовская Аравия, Катар, Алжир, Египет, Йемен. В группе “репрессивных обществ” оказались Сирия, Ирак, Ливия.

Кстати, в предпоследнем из 4 разрядов — в группе “в основном несвободные” на 133 месте по этому агрегатному показателю оказалась Украина, опередившая из бывших союзных республик лишь Азербайджан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

Итак, в контексте интегрирования Украины в мирохозяйственные связи актуальной и даже приоритетной стала проблема развития ее широкомасштабных и взаимовыгодных связей со странами Ближнего Востока и Северной Африки, прежде всего в инвестиционной и торгово-экономической сферах. Попытаемся ответить на поставленные выше вопросы.

11.5. Союз стран Магриба: пути кооперации и кластеризации

Союз Арабского Магриба (AMU, The Arab Maghreb Union) был создан в 1989 г. с целью формирования таможенного союза в соответствии с регуляторными нормами, введенными в ЕС. Конфликт в Западной Сахаре вынудил оставить эту территорию вне рамок AMU, поскольку страны-члены Союза обязались уважать территориальную неприкосновенность друг друга. AMU предполагал быть территорией с открытыми границами для свободного движения товаров, услуг, капитала и людей, а также предполагал обеспечение культурного сотрудничества. AMU был ориентирован на стимулирование торговли между участвующими странами, на увеличение нетрадиционного экспорта и сокращение импорта. Все страны-члены AMU — Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко и Тунис — торговали главным образом с Западной Европой. Объем этой торговли составлял около 65% всего товарооборота стран AMU. В свою очередь, внутренняя торговля между странами Магриба в 1990 г.

составляла 2,3%. В то же время общий объем торговли ЕС со странами АМУ составлял лишь 1,5% от его общей торговли¹⁵.

В 1994 г. Египет присоединился к АМУ. Этот шаг интересен еще и потому, что он может свидетельствовать о переориентации региональной и иностранной политики Египта, связанной с уменьшением его роли как посредника и брокера в делах Ближнего Востока¹⁶. Североафриканские страны, включая Египет, являются членами арабских, исламских, а также африканских региональных организаций.

Трудности в становлении АМУ проявились не только в спорах относительно Западной Сахары, но и в различиях, существующих в экономической структуре стран-участниц. Тогда как Марокко и Тунис в основном успешно завершили свою программу структурных преобразований, спонсируемую МВФ, Алжир все еще отказывается от осуществления программы МВФ. Марокко и Тунис также сумели диверсифицировать свои производственные структуры и добились существенных успехов во внедрении в свою экономику новых производственных систем — кластеров.

Сегодня отношения АМУ с ЕС осуществляются прежде всего в рамках программы “Евромед” (Euro-Mediterranean Partnership Initiative). Заметно ощущается тревога южноевропейских стран в отношении конкуренции с североафриканской сельскохозяйственной продукцией на европейском рынке. Марокко и Тунис уже существенно пострадали в связи с полной интеграцией Испании и Португалии в ЕС, что привело к автоматическому сокращению сельскохозяйственного экспорта из Марокко и Туниса в ЕС¹⁷. Взаимоотношения с Европой через “Евромед” также включают регулирование миграции из стран Северной Африки в Европу. Именно эта проблема является одной из причин скептицизма в отношении развития кооперации между АМУ и рядом европейских государств (прежде всего Франции). В рамках проблем безопасности имеется значительный риск того, что интересы североафриканских стран будут отнесены в целом к блоку вопросов европейской безопасности.

В заключение можно отметить, что все схемы интеграции в арабском мире оставляют ее на довольно низком уровне. В рамках региональной интеграции серьезных достижений практически не наблюдается. Большинство проектов не вышли за пределы двухсторонней или многосторонней кооперации. Основные политические конфликты и сталкивающиеся честолюбивые замыслы затрудняют арабскую регионализацию, поскольку сохраняется строгий государственный контроль над

экономикой. Кроме того, идеологические разногласия между радикальными однопартийными режимами и консервативными монархиями, также как и споры, касающиеся несправедливого распределения ресурсов, создавали барьеры на пути к более глубоким формам интеграции¹⁸.

11.5.1. Марокко: курс реформ и пути кластеризации

Королевство Марокко, созданное более 1200 лет тому назад, является одной из старейших монархий мира, отделенной от Европы лишь узким Гибралтарским проливом. В 1999 г., после смерти короля Хассана II, правившего страной почти 40 лет, вступил на престол его 36-летний сын Мохаммед VI. Он получил имя “народного короля” за постоянное общение с людьми и стремление ускорить решение крайне деликатных для арабского общества проблем нарушения прав человека, доставшихся ему в наследство от отца и его окружения, являвшихся символом репрессий и страха. О тяжести такого наследства говорит и то, что более 50% взрослого населения страны было неграмотным, а доступ к чистой воде и обеспечение канализацией имеют менее 20% сельского населения.

Король Мохаммед — видный представитель новой волны арабских лидеров. При разработке экономической стратегии он взял курс на борьбу с бедностью и безработицей, на социально-экономическую модернизацию страны, углубление ее связей с Европой в рамках соглашения об экономическом и политическом партнерстве с ЕС, подписанным в 1996 г. По условиям этого соглашения предусматривается полное устранение к 2012 г. тарифных ограничений в торговле с ЕС. К своим главным задачам король Мохаммед отнес создание современной производственной инфраструктуры в стране, проведение сбалансированной региональной политики. Ведущим звеном в ней должно стать сближение Юга, являвшегося в первой половине XX века французской колонией, пользующегося французским языком, испаноговорящего Севера, пребывавшего под испанским протекторатом, с территорией прежней свободной международной зоны, опоясывающей г. Танжер. Добившись независимости в 1956 г., Марокко охватывало все эти регионы, однако политическую власть в стране традиционно до последнего времени удерживала элита франкофонного Юга, что, естественно, вызывало трения в обществе.

Перед королем Мохаммедом, инициативным, но пока недостаточно опытным правителем, стоит сложнейшая комплексная задача — обес-

печить курс политических и экономических реформ в стране, в которой средний уровень безработицы в 2000 г. достиг 20%, что особенно болезненно отражается на молодом поколении. Несмотря на немалые средства, которые тратятся на систему образования в Марокко, обучение ведется по устаревшим методикам и не ориентирует молодежь на реалии быстро меняющегося мира. Большие надежды реформаторы связывают с реализацией региональной программы развития севера страны, предусматривающей модернизацию системы образования, борьбу с бедностью и безработицей. Эта программа обеспечена финансированием в объеме 1,5 млрд дол. США, и ее выполнение координируется Агентством по развитию северной провинции (АРСП).

Одной из основных задач АРСР является подготовка севера страны к реальному экономическому партнерству с ЕС. Существенно то, что создание АРСР было связано с выполнением требования ЕС к правительству Марокко взять под контроль сельскохозяйственную отрасль с целью предотвращения производства каннабиса, наиболее популярного в Европе наркотического средства. По данным АРСР, 14,6 тыс. из 1,2 млн семей, проживающих на севере страны, существуют за счет выращивания каннабиса, занимающего более 62 тыс. га площади, с которой ежегодно получают около 25 тыс. т сырья, используемого для производства наркотика¹⁹.

До последнего времени Марокко являлось практически единственной на севере Африки страной, которой приходилось импортировать энергоносители, на что расходовалось до 1,5 млрд дол. США, или 10% стоимости всего импорта. В августе 2000 г. было сообщено об открытии крупного месторождения нефти на юго-востоке страны в районе Талсинта с запасами до 20 млрд баррелей, освоение которого, по мнению специалистов, может полностью обеспечить потребности Марокко в углеводородах.

Начало правления короля Мохаммеда было омрачено двухлетней засухой, которая в 1999 и 2000 годах нанесла ощутимый урон сельскохозяйству страны, традиционно обеспечивающему до 18% ВВП. По этой причине ВВП Марокко в 1999 г. снизился на 7%, а в 2000-м опустился еще на 0,7%. Следует отметить, что экспорт сельскохозяйственной продукции в страны Европейского Союза постоянно составляет основную доходную часть внешнеторгового оборота Марокко. Однако и в этой области нередко возникают серьезные проблемы. В соответствии с соглашением о партнерстве с ЕС, которое вступило

в силу 1.03.2000 г., допускаются беспощинные поставки сельхозпродукции Марокко в страны Европейского Союза, но в пределах согласованных квот. Так, лишь за 5 месяцев, с ноября 1999 г. по март 2000 г., Марокко в три раза превысило годовую квоту на поставку в ЕС томатов, которая равна 145,7 тыс. т, что вызвало бурные выступления испанских фермеров, заблокировавших порт Алжесирас, в который паромом на траках доставлялись марокканские томаты. Споры о поставках сельхозпродукции в ЕС ведутся и в отношении других ее видов. Но именно томаты, в изобилии производящиеся в Испании, где даже существует национальный “Праздник помидора” (когда празднующие забрасывают друг друга спелыми помидорами), стали предметом разногласий вплоть до глобального уровня. Рассмотрение этого вопроса было перенесено в Европейский парламент, который, учитывая интересы сельхозпроизводителей, запретил ввоз в ЕС сельхозпродукции свыше предусмотренных квот. Это ограничение действует даже при условии, если поставщик оплачивает 17-процентную пошлину, которая установлена Европейской комиссией для импорта из стран, не имеющих преференциального режима с ЕС.

В арабском мире Марокко, пожалуй, наиболее преуспело в создании кластерных структур: как неформальных, так и формальных кластеров, технопарков, инкубаторов, экспортно-производственных зон. В главных городах королевства создан и функционирует ряд эффективных производственных зон. В 2001 г. была разработана и утверждена новая программа создания дополнительных промышленных зон (ПЗ) с целью удовлетворения запросов отечественных промышленных компаний. В число уже успешно работающих промышленных зон входят такие, как ПЗ в Dar Bonazza, Nouasseur Airport и Oued Saleh (в районе Касабланки), Kenitra-Bir Rami и Beni Mellal.

В стране осуществляется отдельная программа создания интегрированных промышленных парков, инициированная властями регионов и муниципалитетов с целью формирования промышленных площадок, на которых можно было бы эффективно использовать современное оборудование для нужд наиболее передовых производств.

Эта программа включает в себя организацию и развитие четырех промышленных парков, в том числе:

- ◆ два парка в форме свободных экспортно-производственных зон в Танжере и Надоре;
- ◆ два промышленных парка в Касабланке и эль-Джадиде.

Широкое применение нашли в стране кластеры, объединившие ремесленников по цеховому принципу. Ранее в арабском мире трудно было себе представить женские кластеры, однако сегодня это уже реальность. В Марокко изготовление вышитых изделий является традиционной формой искусства, которым владеют женщины. Это позволяет многим женщинам неплохо зарабатывать. Создание новаторских центров вышивки является примером, которому последовали в разных уголках страны. Работа в таких центрах дала возможность многим тысячам женщин существенно поднять уровень своей жизни, и одновременно позволила поддержать и сохранить наследие традиционных видов народного творчества. Понадобилось около трех лет для того, чтобы выявить 150 наиболее искусных в вышивке женщин и объединить их в динамичную расширяющуюся кластерную структуру, продукция которой стала очень популярной и за пределами страны.

Ближайшие соседи Марокко — Тунис и Алжир — образующие основу Союза Арабского Магриба, имеют аналогичные проблемы. Задержавшись, как и Марокко, с политическими и экономическими реформами, проведения которых требует глобализация, страны Магриба, каждая по-своему, стремятся ликвидировать отставание, рассчитывая в первую очередь на свои богатые природные ресурсы — нефть, газ, уголь, минералы. Однако без серьезных структурных изменений в экономике, перестройки образования, перехода от слов к реальной приватизации, регресс в промышленном секторе этих стран будет продолжаться.

11.6. MENA и арабский мир

Попробуем вернуться к неурегулированности проблемы, которая касается не только поставок в ЕС из Марокко, но и из ряда других арабских государств, объединенных проектом MENA (в том числе Туниса и Палестинских территорий), имеющих аналогичные соглашения о партнерстве с ЕС. Рассмотрение этой проблемы перенесено по инициативе ЕС и Марокко в ВТО.

Факты рассмотрения в ВТО споров между ЕС и арабскими поставщиками сельхозпродукции на рынки стран Европейского Союза подчеркивают возрастающую тенденцию усиливающегося пресса глобализации, и особенно новых правил глобальной экономики, на претендентов из стран третьего мира, стремящихся принять участие в конкурентной борьбе за ниши на перспективных рынках. Особен-

но болезненно это отражается на деятельности стран, которые уже десятилетия потратили на проведение реформ с целью повышения своей конкурентоспособности и привлечения к себе прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Сказанное полностью относится к большинству стран арабского мира. Прежде всего, по мнению потенциальных инвесторов и вице-президента Европейской комиссии Мануэла Мартина²⁰, правительства арабских государств должны еще многое сделать в области проведения рациональной политики по созданию благоприятных условий для привлечения иностранного капитала. Усилия ряда стран MENA (после многих лет стагнации их экономик) добиться увеличения ПИИ путем организации защиты инвестора и ускорения приватизационного процесса привели к довольно скромным результатам. Доля Северной Африки и Ближнего Востока в глобальных ПИИ на начало 2000 г. составляла немногим более 1%, хотя нельзя и не отметить их определенный рост. Если в 1997 г. в регион было инвестировано 3 млрд дол., то в 1998 г. объем ПИИ в эти страны вырос до 6 млрд дол.²¹ Здесь необходимо отметить, что доля региона MENA в мировой торговле уже давно достигла 2,6% в основном за счет поставок нефти. Ее дальнейший рост зависит от успехов в привлечении инвестиций, диверсификации экономик стран региона и соответствующего повышения их конкурентоспособности.

Широко известно, что многие развивающиеся страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки сумели добиться успехов в реформировании своих экономик на базе совершенствования как интеллектуального потенциала, так и развития наукоемкого производства. В отличие от них, страны MENA по-прежнему специализировались на экспорте энергоносителей и на малопроизводительном трудозатратном производстве. Для увеличения притока инвестиций, ориентированных на диверсификацию промышленного производства и повышение его конкурентоспособности, странам MENA необходимо дальнейшее реформирование экономик. Лидеры стран MENA осознали важность внутрорегионального сотрудничества, направленного на ускорение реформ, и заключили уже более 140 двусторонних торговых соглашений, прежде всего между арабскими странами, но пока что это не принесло ощутимого эффекта. Для повышения эффективности подписанных соглашений необходимо было создать соответствующую региональную инфраструктуру и разработать пра-

вила регионального сотрудничества. Не создав таких предпосылок, многие региональные образования (на взгляд автора, это касается и СНГ) не сумели реализовать важные для своих регионов программы из-за отсутствия четких регуляторных норм и оказались фактически недееспособными.

Для достижения реальной либерализации торговли странам MENA крайне необходимо было разработать и принять законы о конкуренции, в рамках которых могло бы развиваться многовекторное соперничество арабских корпораций. Законы должны были быть четкими и прозрачными, содержащими необходимый минимум норм и принципов.

Проект MENA до настоящего времени остается дискуссионным²². Ключевым является вопрос — станет ли Израиль полностью интегрированным в эту интеграционную структуру. С точки зрения ряда арабских критиков, идея создания MENA рассматривается как спонсируемый США проект, целью которого является укрепление позиций Израиля на Ближнем Востоке. С экономической и политической точек зрения Израиль, согласно проекту MENA, должен стать частью Ближнего Востока. Это, по мнению арабских критиков, будет якобы гарантировать руководящую позицию Израиля в регионе. С этой точки зрения, мирный процесс будет представлять собой не интеграцию, а скорее фрагментацию арабского региона²³. Согласно этой перспективе, нормализация отношений в регионе должна бы быть результатом мирного процесса, а не предшествовать заключению окончательных мирных соглашений. Кроме чисто политического содержания этого дискурса, еще присутствуют и различные экономические мотивы и интересы. Для большинства арабских участников MENA побудительным стимулом прежде всего является возможность привлечения иностранного капитала и инвестиций, а не содействие развитию свободной торговой зоны на Ближнем Востоке²⁴. В свою очередь, скептики со стороны Израиля доказывают, что для Израиля практически нет никакой выгоды в парадигме региональной интеграции. К примеру, они утверждают, что египетско-израильская торговля остается крайне незначительной, несмотря на подписанный обеими сторонами мирный договор и вопреки устным заверениям о необходимости углублять региональную кооперацию. Таким образом, множество соперничающих деятелей пытаются убедить друг друга либо в том, что они не намереваются господствовать в регионе, либо в том, что они не обладают экономическим потенциалом принести какую-либо пользу другой стра-

не. Высказанная в 1993 г. Ш. Пересом концепция “Нового Ближнего Востока” вызвала у заинтересованных сторон большие сомнения, поскольку основывалась на неоспоримом техническом преимуществе Израиля и его неубедительном желании делиться своими достижениями с менее удачливыми арабскими соседями²⁵. Все же сценарий Ш. Переса предусматривал достаточно заманчивое разделение труда между региональными участниками. Израиль должен был стать поставщиком высоких технологий, научных разработок и услуг для стран Ближнего Востока, тогда как Палестина и другие страны региона должны были бы поставлять дешевую рабочую силу и капитал.

Для реализации намеченной программы в 1994 г. была создана многосторонняя рабочая группа по экономическому развитию, деятельность которой до настоящего времени выглядит как наиболее реальная и приносящая пусть скромные, но видимые результаты. За короткий срок, к лету 1996 г., ею было разработано и представлено значительное число региональных проектов и инициатив, среди которых выделялись такие значительные программы: создание Банка развития Ближнего Востока, образование туристической ассоциации Ближнего Востока — Средиземноморья, а также проекты по формированию транспортной, энергетической и других систем в регионе. Однако с 1996 г. в связи с осложнением израильско-палестинских отношений работа рабочей группы и выполнение проектов значительно осложнились.

Частью зарождавшегося механизма многосторонних переговоров были встречи глав правительств в рамках MENA. Их целью было стимулирование региональных, осуществляемых частным сектором усилий, в области институционализации сотрудничества и интеграции Израиля в регион Ближнего Востока. Первая такая конференция в Касабланке в ноябре 1994 г. проходила в атмосфере оптимизма и надежд. В ней участвовали представители из 61 страны, а также 1114 бизнесменов со всех уголков планеты. Была разработана и принята совместная декларация, признававшая связи между политическими и экономическими отношениями, а также подчеркивавшая новый вид партнерства между правительствами и деловым сообществом (Casablanca Declaration, 1994).

За этой конференцией последовала встреча на высшем уровне в Аммане в октябре 1995 г. На этой встрече было достигнуто соглашение о создании Банка развития Ближнего Востока, рассматривались договоренности о развитии сотрудничества в сферах туризма, транспорта и связи. В свою очередь, ЕС обещал осуществить крупные инвестиции в

региональные проекты, среди которых особо было выделено финансирование проекта развития региона у Мертвого моря, а также программы развития туристического центра в северной части Красного моря.

Следующая, третья встреча на высшем уровне состоялась в ноябре 1996 г. в Каире и проходила в обстановке, значительно отличающейся от прежних встреч, на фоне усиливающихся политических трений в регионе, и, в особенности, под воздействием приостановки палестино-израильского мирного процесса²⁶. На этом саммите больше звучали призывы к усилению сотрудничества между арабскими странами не только на правительственном и политическом уровнях, но и в рамках всего арабского делового сообщества. Тем не менее, даже в этой сложнейшей обстановке, египетские и израильские деловые круги создали совместный деловой совет.

Четвертая региональная встреча в Дохе в 1997 г. значительно отличалась от конференции в Касабланке. Правительство Израиля, возглавляемое Бенъямином Натаньяху, вернулось к политике настороженности и антагонизма, а большинство арабских стран предпочли проигнорировать встречу в Дохе, несмотря на усилия, предпринимавшиеся США. В итоге это событие получило характер рядовой конференции, на которой правительства были представлены не министрами, а уполномоченными представителями невысокого уровня. Однако следует отметить, что в конференции приняло участие значительное количество частных компаний.

Встречи в рамках MENA, имевшие целью содействие экономической интеграции, выявили ряд проблем, выходящих за пределы политических разногласий. К ним относится необходимость объяснения того, что страны Ближнего Востока торгуют преимущественно со странами, находящимися за пределами региона. Потенциальная модель ближневосточного сотрудничества могла бы состоять в том, что Израиль мог бы производить высококачественную продукцию сельского хозяйства и капиталоемкую продукцию легкой промышленности, а также поставлять новейшие израильские технологии, в то время как арабская сторона могла бы концентрировать усилия на производстве и поставке нефти, продуктов питания и различной трудоемкой продукции. Известно, что в настоящее время уровень взаимодополняемости экономик арабских стран и Израиля довольно низок, поэтому, в случае стабилизации отношений с арабским миром, различие в уровне технологий и экономическом развитии стран регио-

на окажется настолько большим, что возникает риск появления структур доминирования вместо зоны взаимной выгоды.

Тупик в развитии мирного процесса в период с 1996 по 2002 гг. привел к приостановке недавно зародившегося совместного сотрудничества на Ближнем Востоке. На совещании Арабской Лиги в Каире в 1997 г. государства-члены приняли решение заморозить процесс нормализации отношений с Израилем. Ранее применявшийся бойкот был восстановлен, а все многосторонние соглашения были приостановлены. Согласно новым подходам, в качестве альтернативы проекту MENA в 1998 г. было заявлено об углублении арабской интеграции и формировании в течение 10 лет Арабского Общего Рынка²⁷. Если попробовать оценить развитие арабской интеграции в последние несколько лет, то к числу основных положительных достижений можно отнести углубление процесса экономической либерализации в странах арабского мира.

11.6.1. Иордания: поиски компромисса в развитии интеграции и кластеризации

Почти одновременно с изменениями власти в Марокко смена правления произошла и в Иордании, где в феврале 1999 г. был коронован 38-летний принц, наследник престола Абдулла. Приступив к управлению страной, находившейся в сложной политической конфронтации и на грани экономического коллапса, он, будучи профессиональным военным без политического и хозяйственного опыта, сумел найти правильные приоритеты в экономическом развитии и не допустил политического срыва в разгар ближневосточного кризиса. За короткий срок он далеко продвинулся в реформировании страны, опираясь на масштабную приватизацию и реформу торговли. Следует отметить, что, подписав в 1994 г. мирный договор с Израилем, Иордания открыла свои двери для широкомасштабных иностранных инвестиций. С целью создания благоприятного климата был принят обширный пакет законов, допускавший инвесторов в любой сектор экономики страны, позволивший создавать в стране предприятия со 100% иностранным капиталом и значительно урезавший размеры корпоративных налогов и уровень таможенных пошлин. Эта дальновидная политика позволила к концу девяностых годов влить немалые средства в экономику Иордании. Так, ФрансТелеком только за 49% акций государственной телекомпании заплатил Иордании 500 млн дол. Почти такая же сумма была получена за

продажу 49% акций королевских авиалиний Иордании. Были выставлены на продажу электрогенерирующие станции и другие промышленные объекты. К международному стандарту было приведено законодательство по защите прав собственности. С учетом этого подписано соглашение о партнерстве с Европейским Союзом, на базе которого были существенно снижены торговые барьеры.

С приходом к власти короля Абдуллы Иордания приступила к реализации весьма многообещающего плана превращения страны в основной оффшорный центр развития программного обеспечения и других видов услуг в области информационных технологий, в первую очередь для арабского мира²⁸. В этой области Иордания решила следовать примеру уже успешно работающих оффшорных центров информационных технологий в Индии и Ирландии, одновременно преодолевая конкуренцию со стороны соседних арабских стран — Дубая и Египта. Перед Иорданией была поставлена задача: стать своего рода компьютерной рабочей станцией для иностранных, прежде всего американских и европейских корпораций. Для реализации этой задачи, кроме создания соответствующей законодательной базы, в стране было оперативно проведено реформирование исполнительной власти и создано новое Министерство телекоммуникаций и информационных технологий. В дополнение к этому была осуществлена двухлетняя программа реформирования базисного образования, целью которого стало обучение каждого учащегося свободному владению английским языком и умению работать на компьютере. В рамках национальной экономики реализуется пятилетний план развития ИТ-сектора, включающий создание необходимой инфраструктуры, интеллектуального потенциала, ежегодное формирование десятков тысяч новых рабочих мест в этой сфере, привлечение ПИИ, а также расширение экспорта программных продуктов.

Энергичные усилия короля Абдуллы по модернизации Иордании обеспечили ему поддержку как внутри страны, так и среди правительственных кругов других государств. Значительных успехов добился молодой король на политической арене, посетив за короткий период времени многие государства и восстановив ранее нарушенные отношения с некоторыми из них. Так, возобновились связи с Кувейтом и другими странами Персидского залива, которые, как и Иордания, не вошли в антииракский альянс, образованный США в 1991 г. в период войны в Персидском заливе. Удалось улучшить экономические и политические связи с Ливаном и Сирией, прохладные отношения с кото-

рыми сохранялись более 30 лет. За счет этих усилий экспорт иорданской продукции в арабские страны вырос до 50% от общего объема, что является пока рекордом для арабского мира. Главное достижение Иордании состояло в том, что ей удалось значительно улучшить отношения с Израилем. К сожалению, в результате событий на территории Израиля и Палестины в 2000—2002 гг. эти отношения вновь стали проблематичными, хотя бы потому, что около 60% населения Иордании составляют палестинцы. До последнего времени Иорданию тревожило или огорчало отсутствие доброжелательности со стороны Ирака и ООП к усилиям молодого короля по решению неотложных проблем во взрывоопасном районе Ближнего Востока.

Несмотря на неутихающий палестино-израильский конфликт, король Абдулла остается последовательным в поисках компромиссного решения, удовлетворяющего обе стороны. Ему удается проводить весьма стабильную и сдержанную политику в отношениях с Израилем во имя экономических дивидендов, несмотря на усиливающуюся внутреннюю оппозицию, требующую разрыва мирного договора 1994 г. Немалых усилий стоит ему приоритетное сохранение добрососедских связей с Сирией, традиционным оппонентом Израиля, и с Ираком — главным потребителем иорданского экспорта и основным поставщиком нефти в Иорданию.

Хашемитское Королевство Иордания начало использовать формирование свободных зон с целью привлечения иностранных и внутренних инвестиций для развития экспортных возможностей, международного торгового обмена и транзитной торговли еще в 1973 г., когда первая небольшая по размерам свободная зона была создана в порту Акаба. Этот шаг можно считать началом формирования и интеграции простейших сетевых структур в специальной географической зоне с целью развития международной торговли. Когда опыт этой Зоны доказал свою практическую целесообразность, правительство проявило в 1976 г. инициативу создания Корпорации свободных зон как независимой государственной организации, задачей которой стало формирование и развитие свободных зон, ориентированных на обслуживание национальной экономики.

Назовем цели свободных зон Иордании:

- ◆ Привлечение местного и иностранного капитала;
- ◆ Внедрение новых технологий и технического мастерства в производственный сектор;

- ◆ Использование местных сбережений, инвестирование их в промышленность, торговлю и другие виды экономической деятельности, применяемые в свободных зонах;
- ◆ Активизация транспортного сектора и других видов услуг;
- ◆ Принятие мер для обеспечения занятости и повышения мастерства рабочей силы;
- ◆ Развитие новых территорий путем осуществления в них инвестиционных проектов;
- ◆ Стимулирование создания экспортных отраслей;
- ◆ Содействие укреплению роли частного сектора в создании частных и совместных свободных зон, использующих местное сырье в производственных целях;
- ◆ Поддержка национальной экономики твердой валютой с целью укрепления платежного баланса.

С целью активизации роли частного сектора в области инвестирования в промышленные и коммерческие проекты было решено создать девять частных свободных зон, а именно:

- ◆ Иорданско-Индийская частная свободная зона для производства фосфорной кислоты в Шидийх (Shidiych), в рамках которой появилось 350 рабочих мест;
- ◆ Иорданско-Японская частная свободная зона для производства удобрений в г. Акаба (Aqaba), где проект обеспечивает более 200 рабочих мест;
- ◆ Голландская частная свободная зона “Сульфохим” (“Sulphochem”) в г. Акаба, ориентированная на хранение и распределение химикалиев, используемых в производстве красок и пластмассы. Проект обеспечивает до 100 рабочих мест;
- ◆ 5 частных свободных зон в гг. Кювайра (Quwaira), Каакхана (Qaa’Khana) и Акаба, занимающихся забоем скота (овцы), распределением и импортом мясной продукции. Проект обеспечивает более 1000 рабочих мест;
- ◆ Иорданско-Норвежская частная свободная зона, обеспечивающая производство удобрений в Шидийх и Акаба, где создано более 1000 рабочих мест;
- ◆ Свободная зона в г. Сахаб (Sahab), созданная в 1997 г. для предоставления услуг промышленным инвесторам;

- ◆ Свободная зона в Международном Аэропорту Квин Алиа (Queen Alia), созданная в 1998 г. для обслуживания транзитной торговли продукцией, транспортируемой по воздуху;
- ◆ Свободная зона г. Акаба, единственного морского порта Иордании. В связи с постоянно увеличивающимся спросом на услуги, предоставляемые в свободной зоне, в последние три года ее территория была увеличена более чем в два раза. В 2001 г. правительство приняло решение превратить город Акаба в интегрированную свободную зону.

Следует отметить, что в Иордании местный и иностранный частный секторы проводят серьезную работу по созданию частных свободных зон с целью привлечения иностранных и национальных инвестиций и капитала для реализации совместных венчурных проектов в различных промышленных и коммерческих сферах. В результате деятельности свободных зон увеличивается занятость местной рабочей силы, уменьшается уровень безработицы и стимулируется развитие экспортного производства, которое позволяет обеспечивать улучшение платежного баланса страны.

Пример Иордании свидетельствует о том, что страны региона стремятся к развитию кооперации, интеграции и модернизации своих экономик. Это возможно лишь при условии воцарения мира в регионе, который можно достичь путем урегулирования палестино-израильского конфликта.

11.6.2. Сирия: реструктуризация экономики и свободные зоны

В учебниках бизнес-школ США при рассмотрении культурных и деловых приоритетов представителей различных регионов мира всегда выделяется специфика арабских стран. Если в США к числу первых трех главных ценностей и приоритетов относят свободу, независимость и опору на собственные силы, в Японии — преданность, групповую гармонию, коллективизм, то в арабских странах в число трех ведущих ценностей в порядке возрастания значимости входят — безопасность семьи, семейная гармония и повиновение родителям²⁹. Сила влияния семьи определяет один из парадоксов арабского мира — формирование династий происходит не только при монархических режимах, но и в республиках с президентским правлением. Подтверждением этого является тот факт, что уже сегодня президент Ирака

Саддам Хусейн провозгласил наследником главы государства одного из своих сыновей. Аналогично поступил и ливийский лидер, полковник Муамар Каддафи. Избранный в 1999 г. на четвертый семилетний срок, президент Египта Хосни Мубарак также определил кандидата на освобождаемый им пост в 2006 г. — своего сына Галяля. Зреет подобная ситуация и в мусульманских странах, возникших при распаде СССР. Лидеры этих стран, вступив во 2 или 3-й срок своего президентского правления, уже подготовили почву для передачи власти своим самым близким родственникам.

Следуя традиции региона, президент Сирии Хафез Асад за несколько месяцев до своей кончины высказал пожелание о передаче занимаемого им поста своему 34-летнему сыну, армейскому полковнику, главному хирургу и главе компьютерной компании — Башару Асаду. Для реализации воли президента сирийскому парламенту пришлось срочно внести поправку в конституцию, определяющую минимальный президентский возраст с 34 лет, а не с 40, как это ранее допускалось основным законом страны. Согласно сирийскому законодательству, кандидат на пост президента должен быть одобрен всенародным референдумом. Итоги народного волеизъявления через референдум в апреле 2000 г. хотя и отразили типичный для сирийцев максимализм (за Башара Асада отдали голоса 97,29%), однако содержали слабый намек на назревающую в сирийском обществе тягу к демократии, поскольку отец Башара при своем последнем переизбрании получил на референдуме поддержку 99% населения. Правивший страной более 40 лет, президент Хафез Асад понимал, что сирийское общество нуждается в коренном реформировании, уходе от инерции и схемы построения государства типа Кубы или Северной Кореи. Однако он также осознавал, что осуществление наследником реформ будет невозможно, если у власти останутся сторонники старой формации. Поэтому смена ключевых фигур в руководстве страны проходила постепенно, еще при жизни Х. Асада. В течение 1999 г. произошла замена министров-ветеранов на перспективных и динамичных руководителей, способных осуществлять радикальные преобразования в обществе. За месяц до своей кончины Х. Асад отправил в отставку премьер-министра Махмуда Зухби, с которым он проработал последние 13 лет, поставив на это место радикала Мохаммеда Меро, губернатора г. Алеппо.

Вследствие всех этих перемен, Башар Асад начал свое правление с обновленным правительством реформаторов, в котором, однако, ряд

назначений ему пришлось сделать самостоятельно. В своем программном заявлении молодой президент подчеркнул, что страна, как никогда ранее, нуждается в изменениях, в уходе от имиджа государства с репрессивной экономикой. Главной задачей нового правительства во внутренней политике на первом этапе была провозглашена модернизация администрации и снижение уровня коррупции, а во внешней политике — активизация участия Сирии в мирном процессе на Ближнем Востоке, содействие расширению инвестиций в экономику страны на основе нового законодательства, создающего благоприятный климат для инвесторов. К приоритетным направлениям была также отнесена широкомасштабная приватизация неэффективного, доминирующего в экономике государственного сектора промышленности, формирование новых производственных систем.

Отметим, что актуальным является также реформирование финансового сектора страны. По мнению финансистов, Сирия имеет наименее развитую банковскую систему среди стран Ближнего Востока. Именно ее в первую очередь предстоит реформировать, чтобы устранить главное препятствие на пути внутренних и внешних инвестиций и активизации работы частного сектора.

Молодое правительство Башара Асада, осознав, что наиболее необходимым в преодолении застоя и кризиса является развитие банковского сектора, наметило программу формирования новых финансовых институтов. На начальном этапе иностранным банкам было разрешено приступить к операциям в свободных экономических зонах Сирии, однако, такая возможность была предоставлена лишь банкам с минимальной капитализацией в 11 млн дол. в твердой валюте и только в пределах специально согласованных с ними территорий.

Свободные зоны в Сирии возникли еще в 1972 г. с целью привлечения частного иностранного капитала, но привлекательными для иностранных корпораций они не стали из-за большого количества ограничений. В деловых кругах Сирии и сегодня высказывается сомнение в том, что крупные иностранные банки в ближайшем будущем начнут свою деятельность в этих зонах. Тем не менее, прагматичные и приспособленные к условиям арабского мира банки Ливана, Иордании, ОАЭ и Саудовской Аравии, осознавая возрастающий потенциал рынка Сирии и начало экономических реформ в стране, приступили к “десантированию” на территорию Сирии. Большинство из них пока лишь адаптируется к местным условиям, ожидая уточнения ряда ключевых деталей,

гарантирующих безопасность бизнеса. Им хорошо известно, что банковский сектор Сирии был национализирован еще в 1963 г., когда были созданы 6 государственных банков, крупнейшим из которых стал Коммерческий банк Сирии, взявший под свой контроль 83% всех банковских активов страны. Уникальность сирийской банковской системы заключается и в том, что в ней не нашлось места для центрального банка страны, необходимого по логике для координации всей банковской активности. Тем самым государство инициировало чересчур плотное сжатие банковского сектора, в результате которого он прекратил свое существование. Последней каплей было введение правительством крайне строгих правил контроля по обмену валюты и слишком усложненных условий перевода денег за границу, что окончательно добило сирийские банки. Банковские операции сирийских компаний переместились преимущественно в Ливан. До апреля 2000 г. по закону Сирии любому владельцу иностранной банкноты грозил срок тюремного заключения до 10 лет. Парадоксально в этой ситуации то, что правительству для проведения внешнеэкономических операций также приходилось пользоваться услугами зарубежных банков.

В сложившихся условиях банкиры Ливана приходят на помощь сирийским клиентам, зарабатывая на этом немалые средства. Вдоль сирийской границы на территории Ливана в изобилии возникли финансовые институты, банки и их отделения, ориентированные на обслуживание сирийской экономики. Ввиду конфиденциальности проводимых операций объемы средств, вытекающих из Сирии, подсчитывать затруднительно, однако, по оценкам ближневосточных аналитиков, эти суммы ежегодно составляли до 5—6 млрд дол.³⁰ Понимая сложность положения, Правительство Сирии пытается ускорить реформирование банковской системы. Выданы банковские лицензии трем ливанским банкам: Banque Européenne pour le Moyen Orient, Fransabank и SGLÉB (Société Générale Libano-Européenne de Banque). Лицензии разрешают этим частным иностранным банкам обслуживать компании лишь в свободных зонах, исключая проведение операций для государственных предприятий и большей части частного сектора. Однако руководство страны заверяет, что рассматриваемая в парламенте банковская реформа позволит снять все ограничения и предоставит иностранным банкам право обслуживать все сегменты рынка Сирии.

Инициативы Башара эль-Асада положительно воспринимаются не только ливанскими банками, но и мировыми финансовыми институ-

тами, хотя их сдерживает как неразвитость рынка, так и желание молодого президента проводить финансовые реформы без спешки, осторожно допуская нововведения и исправляя ошибки прошлого. Одними из его первых шагов были: снятие запрета на обладание сирийцами иностранной валютой, отмена трех официальных курсов обмена валюты и их гармонизация, а также прекращение ретроактивного налогообложения банковских счетов.

Естественно, неэффективность и бюрократизм сирийской банковской системы, которая пока не воспринимает современную методику банковских расчетов, вызывает озабоченность иностранных банков. В Сирии до сих пор легально функционирует “кэш-экономи”, в которой расчеты осуществляются наличными, а деньги хранятся “под матрацами”, а не на банковских счетах. Не используются как расчетный инструмент ни чеки, ни кредитные карточки, а курс депозита, установленный еще в 1987 г., твердо зафиксирован на отметке 8%.

Получить заем в местном банке крайне трудно. Это реально лишь при условии, что заемщик имеет действующее предприятие и готов пустить его под залог, объем которого эквивалентен 250% суммы займа. Ясно, что на такие условия желающих не находится, поскольку существует альтернатива — съездить в Бейрут и без предоставления официальной гарантии взять заем на 180 дней под 9%.

Отсутствие в местной практике требования о предоставлении отчетов независимых аудиторов является серьезным препятствием для проникновения на сирийский рынок транснациональных банков (ТНБ). Препятствием для ТНБ служит также отсутствие рейтинга местных компаний и банков. Тем не менее это не останавливает ливанские банки и, в первую очередь, те, которыми руководят сирийцы, эмигрировавшие в Ливан, знающие рынок и опирающиеся на личные контакты, а не на отчет аудита или официальный рейтинг.

Более того, Сирия долгое время не возвращает свои долги Германии и Японии, что, естественно, исключает участие EBRD в новых инвестиционных проектах в Сирии. Определенному снижению напряжения послужило восстановление отношений Сирии с Мировым банком, МВФ и МФК. Последняя уже вложила 1 млн дол. в строительство нового завода ирригационного оборудования в Латакии, что явилось знаменательной вехой, поскольку это была первая за последние 30 лет иностранная инвестиция в Сирию. Мировой банк также выразил готовность приступить к оказанию помощи Сирии, однако лишь после урегулиро-

вания ею долгов, их реструктуризации, а также предоставления ею национальной программы экономических реформ и планов приватизации³¹. Следует признать, что против развития сотрудничества с МВФ и МБ выступает много противников реформ, предрекающих хаос в стране в случае использования стандартных рецептов, предписывающих шоковую терапию для страны с экономикой, отставшей от мирового уровня на несколько десятков лет.

Чтобы выполнить условия всемирных финансовых институтов, вызванные необходимостью адаптации экономики страны к требованиям глобализации, президенту Башару эль-Асаду предстоит нелегкая работа по реформированию исполнительной власти, выведению из состава правительства всех, кто тормозит рыночные преобразования и блокирует реструктуризацию экономики. На это, по мнению аналитиков, Сирии понадобится еще 3—5, а может быть и более лет.

Интеграцию своей экономической системы с глобализующейся мировой экономикой Сирия, также как и большинство других арабских стран, предпочла осуществлять через формирование свободных экономических зон. С этой целью в Сирии в соответствии с декретом № 18 от 1971 г. было учреждено Генеральное агентство по свободным зонам (The General Establishment of Free Zones, GEFZ). Его главными задачами были:

- ◆ управление свободными зонами, контроль за их развитием и инвестирование капитала для строительства в них сооружений;
- ◆ подготовка и рассмотрение предложений по созданию новых свободных зон или по прекращению деятельности неэффективных;
- ◆ организация деятельности в свободных зонах в интересах национальной экономики.

За прошедшие тридцать лет своего функционирования система свободных зон доказала свою эффективность и полезность. В настоящее время свободные зоны являются ведущим звеном во взаимодействии экономики Сирии с мировой экономикой. Первое десятилетие существования СЗ в 70-х годах явилось фазой их обустройства. Прежде всего, это относится к свободным зонам в городах Дамаск, Алеппо, Латакия, Тартус и в аэропорту Адра.

Вторая фаза (80-е годы) была заполнена упорной и кажущейся бесконечной работой по завершению формирования организационной структуры СЗ. Законодательная база в этой области создавалась не только на основе наработанного в стране правового поля, но и с

учетом передового мирового опыта повышения эффективности СЗ. В эти годы наблюдалось значительное развитие инвестиционной активности в СЗ Сирии.

Третья фаза (90-е годы) характеризовалась поразительным ростом движения товаров через СЗ. Значительно выросли объемы торговых операций, что положительно отразилось на росте золотовалютного резерва страны.

Как правило, свободные зоны в Сирии используются для производственной или коммерческой деятельности. Инвестиции в СЗ осуществляются в виде годового сбора за долгосрочный наем помещений на правах аренды. При этом цели и сроки должны отвечать определенным требованиям, а именно: земля, используемая под строительство необходимых помещений, или сами помещения арендуются для коммерческой деятельности, на срок, не превышающий 15 лет; землю или помещение предполагается использовать под осуществление производственной деятельности на срок не более 20 лет. Аренда помещений и земли производится на основе контрактов, срок действия которых лимитируется и не должен превышать 5 лет для сооружений, используемых для производственной и 3 года — для коммерческой деятельности. Эти контракты имеют характер возобновляемых. После истечения срока их действия, при обоюдном согласии сторон, наем помещений и участка земли возобновляется и осуществляется в соответствии с платежами, размер которых (каждый очередной раз) определяется советом директоров.

Арабская Республика Сирия занимает важное географическое положение между Востоком (государства Западной Азии и Персидского залива, Китай, Япония, Тайвань) с одной стороны, и Западом (страны ЕС, Центральной и Восточной Европы) с другой. Поскольку Восточное побережье Средиземного моря, частично принадлежащее Сирии, считается главным связующим звеном между Востоком и Западом, правительство приняло решение создать здесь шесть свободных зон. Решено также создать СЗ в международном аэропорту Дамаска и в других важных центрах внутри республики.

Суммируя изложенное, отметим преимущества, которые получают инвесторы в свободных зонах Сирии:

1. Освобождение от всех видов налогов и пошлин;
2. Беспрепятственный перевод инвестированного капитала и полученной прибыли за пределы Сирии и обратно;

3. Свобода найма местной и иностранной рабочей силы для выполнения проектов, осуществляемых в этих свободных зонах;
4. Выдача сирийского сертификата о происхождении товара или подобного сертификата свободной зоны на продукцию, изготовленную в свободных зонах;
5. Наличие инфраструктуры, необходимой для реализации проектов в СЗ — электричества, связи, водоснабжения, дренажной системы и хороших дорог;
6. Неограниченные поставки из-за пределов зоны материалов, машин и оборудования, необходимых для реализации проектов СЗ;
7. Право инвестора передавать в любое время свои предприятия другому инвестору или другому предполагаемому владельцу;
8. Свободное перемещение товаров внутри зон, а также их передача из одной зоны в другую;
9. Открытие текущих счетов для инвестора в сирийском коммерческом банке (в иностранной твердой валюте);
10. Обеспечение услуг по ведению коммерческого регистра, регистрации коммерческой торговой марки для инвестора, а также регистрации новых, создаваемых в СЗ компаний;
11. Конкурентная и умеренная цена за аренду помещений.

11.6.3. Ливан: реформы в финансовом центре региона

Большой интерес представляет ход восстановления экономики Ливана, перенесшего за последние три десятилетия 17-летнюю гражданскую войну и 22-летнюю оккупацию юга страны армией Израиля.

До этих событий Ливан называли “Швейцарией Ближнего Востока”, поскольку эта небольшая горная республика являлась главным финансовым центром и торговыми воротами региона. С разрастанием арабо-израильского конфликта Ливан потерял свою привлекательность, финансовые ресурсы и немалую часть интеллектуального потенциала. Экономика страны была разрушена, Бейрут лежал в развалинах, а государственный долг — внутренний и внешний — достиг невиданных размеров.

Гражданский конфликт был приостановлен в 1990 г. благодаря активным региональным усилиям, осуществлявшимся при лидерстве Сирии, а также при поддержке Саудовской Аравии и США. В связи с колоссальным разрушением ливанского общественного и частного

секторов экономики потребовались огромные средства на их восстановление практически с нуля. К сожалению, энергетическая система юга Ливана, на восстановление которой были израсходованы средства, собранные у всего населения Ливана, была вновь полностью разрушена в первой половине 2000 г. во время налетов израильской авиации, вызванных вылазками боевиков Хазболлах.

Но даже этот ущерб, нанесенный стране, не смог остановить уверенную поступь Ливана по пути оздоровления экономики и адаптации ее к требованиям глобализации. Это стало возможным исключительно благодаря удивительной гибкости населения Ливана, его способности быстро восстанавливать и залечивать полученные раны. Особая политическая система и парламентская демократия страны сумели сохранять живучесть на протяжении всех 30 лет внутренней междоусобицы и сумятицы в обществе. Система независимых свободных корпораций продолжала работать сравнительно эффективно даже при самых неблагоприятных обстоятельствах, порожденных военной обстановкой. Республика Ливан к ее чести никогда не допускала ни внутреннего, ни международного дефолта. В стране никогда не вводился контроль за обменным курсом валюты. Экономическая и финансовая системы Ливана последовательно и при любых обстоятельствах были свободны от правительственных ограничений³².

Важно и то, что банковская система также сумела доказать свою живучесть в трудные годы конфликта и войны. Центральный банк Ливана продолжал свою повседневную регулярную работу без каких-либо пауз даже в разгар боевых действий. Еще в 1985 г. парламент Ливана принял закон, запрещающий правительству под каким бы то ни было предлогом пользоваться золотым резервом страны, который оценивается сейчас в 4 млрд дол.; а также расходовать валютный резерв, который на сегодня вырос до 7 млрд дол., что превышает расходы страны на импорт. За послевоенное десятилетие финансовый сектор весьма оживился, получив поддержку от возвратившихся в Ливан крупнейших международных банков.

После драматического сокращения банковских активов за 80-е годы с 12 млрд дол. до 4,5 млрд дол. в 90-х годах началось их постоянное наращивание, достигшее в 2000 г. суммы общих банковских активов в 40 млрд дол. при депозитах на счетах, превышающих 220% ВВП. Получая регулярную поддержку Центрального банка, коммерческие банки укрепились, добившись соотношения собственных капиталов к при-

влеченным в рамках 8—10% с перспективой к концу 2002 г. достичь 12—14%³³. Эти банки сумели не только диверсифицировать источники привлечения капитала, но и активно включились в эмитирование ценных бумаг. В стране усиливается динамичный процесс консолидации финансового сектора и слияния банков. Более двадцати банков за последние 5 лет исчезли из перечня финансовых структур в процессе слияния, не нанеся ни малейшего ущерба вкладчикам, вложившим в банки депозиты.

И все же слишком большая цена была уплачена за годы разрухи и конфликта. Потребовались немалые средства для выполнения обширной программы реконструкции страны и прежде всего для восстановления Бейрута. При низкой дисциплине уплаты налогов и высоком уровне инфляции на восстановление пришлось потратить значительно больше времени и средств, чем предполагалось. Надежды на быстрое восстановление Ливана, появившиеся после заключения в Мадриде мирного договора, не оправдались. Этому помешали высокий уровень процентной ставки, инфляция, превысившая 100% рубеж, и долларизация экономики страны.

Первая половина 90-х годов была отмечена быстрым ростом экономики, активным притоком иностранных инвестиций, в основном поступающих от ливанских эмигрантов, арабских и международных корпораций. Однако это оживление оказалось сравнительно кратковременным. Во второй половине 90-х задолженность правительства превысила 120% ВВП. На обслуживание долга стало уходить до 70—80% бюджета, что на продолжительный срок привело экономику страны в состояние серьезной неустойчивости³⁴.

Если в период краткосрочного бума притока капитала основные вложения шли в недвижимость и товары эксклюзивного спроса, то в трудные времена спада экономики вся тяжесть выхода из кризиса легла на производственный сектор — промышленность, сельское хозяйство и экспортно-импортные операции. При пока еще существующей в стране устаревшей и неэффективной налоговой системе правительство продолжало усиливать налоговое обложение импорта, откуда получало до 80% своих доходов.

Осознавая губительность непопулярных налоговых мер, правительство разработало более щадящую программу консолидации налогов, которая получила поддержку Мирового банка, Европейского Союза и основных международных финансовых институтов. Их помощь была

не только моральной, но и материальной — в виде гранта в 50 млн дол., выданного для поддержки бюджета и, в первую очередь, уменьшения внутреннего и внешнего долга до уровня менее 100% ВВП и сокращения дефицита бюджета с 14% до 5% ВВП. Для снижения внутреннего долга, прежде всего муниципалитетов и частного сектора, правительство пошло на урегулирование 70% их долга через выпуск трехгодичных казначейских векселей, которые были сразу же значительно дисконтированы через банковскую систему.

Одновременно была проведена комплексная модернизация налоговой системы, предусматривающая как ее переход на взимание подоходного налога и НДС, так и некоторое сокращение налогового прес-са. С целью налаживания отношений между налогоплательщиками и налоговой администрацией в 1999 г. была осуществлена амнистия по налоговым штрафам, которая значительно оздоровила ситуацию с налоговыми платежами в 2000 г. Это позволило сократить внутренний долг до 17 млрд дол., но, тем не менее, на его обслуживание еще уходит до 80% средств, получаемых правительством.

Правительство пытается использовать такой быстрый путь к сокращению долга, как приватизация. Однако, в отличие от большинства стран Ближнего Востока, Ливан никогда не имел крупномасштабного государственного сектора. Основными составляющими госсектора были — производство и распределение электроэнергии, водоснабжение и телекоммуникации. Для извлечения средств в этой области правительство решило пойти по пути продажи лицензий. По официальным оценкам, продажа лицензий на эксплуатацию каналов телекома позволит получить от 4 до 6 млрд дол. в 2002 г. Выгода от приватизации электрогенерирующих мощностей будет состоять не только в получении необходимых средств, но и в прекращении постоянного субсидирования потребителей, не желающих или не способных оплачивать стоимость потребляемого электричества. Центральный банк Ливана также взял на себя заботу о реструктуризации Middle East Airlines, авиалиний Ливана, с целью их приватизации и продажи.

Таким образом, намеченный объем приватизации в течение ближайших пяти лет должен принести Ливану средства в объеме от 10 до 12 млрд дол., что поможет наполовину уменьшить государственный долг. С целью сокращения общего уровня задолженности, которая в 2000 г. составляла 22 млрд дол., Ливан приступил к ее реструктуризации. На сегодня внутренняя задолженность составляет 75% общего долга Ли-

вана. На иностранные займы приходится 5,5 млрд дол., из которых 4,3 млрд дол. пошли на выпуск международных облигаций. Ливан стал первой арабской страной, вышедшей на рынок еврооблигаций в качестве заемщика, выпустившей “самурай” облигации. Кроме того, Ливан пошел на эмиссию долгосрочных международных облигаций сроком на 20 лет в объеме 500 млрд дол., на что могут решиться лишь страны, пользующиеся авторитетом и доверием на мировом рынке капиталов и обладающие достаточно высоким кредитным рейтингом³⁵.

Из вышеприведенного следует, что Ливан в рамках международного сотрудничества предлагает один из наиболее либеральных инвестиционных и предпринимательских климатов на Ближнем Востоке. Он традиционно обладает открытой рыночной экономикой и проводит политику невмешательства в частный бизнес и торговлю. В связи с этим принципы регионального экономического развития и создания сетевых структур — кластеров, которые стали общепризнанными в мировом сообществе, также нашли применение в экономической практике Ливана.

На взгляд автора, к наиболее заметным тенденциям в экономике Ливана за последние 20 лет относится мощное расширение масштабов деятельности компаний, связанных с предоставлением финансовых услуг.

Следует заметить, что на 3,5 млн чел. населения страны приходится 50 крупных банков, большая часть из них обслуживает приграничный регион. Несомненно, в этой области имеется большая перспектива консолидации деятельности финансовых структур.

Известно, что сектор услуг является самой сильной стороной экономики Ливана. В связи с популярностью Ливана как туристического центра Средиземноморья, в стране широкое развитие получили сетевые структуры в гостиничном хозяйстве, ресторанном бизнесе, розничной торговле, нередко создаваемые с применением франчайзинга. Только с 1997 по 2001 гг. число коммерческих сетевых структур в Ливане, основанных сетями розничных магазинов США, выросло с 28 до 38. Таким образом, с помощью франчайзинга и активной деятельности местных операторов крупные иностранные компании минимизируют возможные страновые риски.

Заглядывая в ближайшее будущее Ливана, хотелось бы еще раз отметить, что удивительное умение преодолевать трудности, безусловно, позволит ему в перспективе стать одним из движителей прогресса Ближнего Востока и его адаптации к процессам глобализации. Недавно из-

бранное Правительство Ливана, представленное реформаторами, ориентировано на углубление и ускорение модернизации страны, дальнейшее привлечение иностранных инвестиций, а также соответствующее устранение бюрократических барьеров на пути реформ.

11.7. Интеграция арабских стран Персидского залива

Создание Совместного Совета стран Залива (GCC — Gulf Cooperative Council) в 1981 г. можно рассматривать как интеграцию стран Залива в ответ на кризис, наступивший в регионе в связи с Иранской Революцией (1978—1979 гг.). В GCC вошли Бахрейн, Кувейт, Катар, Оман, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты. Основной целью создания GCC было провозглашено обеспечение режима безопасности в регионе. Ирано-Иракская война (1980—1988 гг.), а также война в Персидском заливе (1990—1991 гг.) еще более укрепили значимость GCC в преодолении кризисных ситуаций. Возможно, эту организацию можно считать одной из наиболее успешных в определении целей интеграции и реализации этих целей во имя регионального сотрудничества.

Положительные результаты деятельности GCC были получены благодаря нескольким факторам, а именно:

- ◆ все страны-участницы по своему государственному устройству являются эмиратами с политической жизнью, основанной на семейных проектах;
- ◆ все государства имеют небольшое по численности коренное население, которое трудно мобилизовать на крупные программы;
- ◆ весь потенциал этих государств основывается на огромных запасах нефти и газа;
- ◆ у всех стран GCC в идеологической основе заложен арабо-исламизм, объединенный с традиционной региональной идентификацией и преданностью родовому обособлению;
- ◆ наличие общего врага (Иран и Ирак) усиливает тождественность интересов стран GCC.

GCC в настоящее время служит форумом для разрешения внутренних проблем и разногласий. Несмотря на акцент, сделанный в отношении безопасности в регионе, одной из важных целей GCC выступает создание зоны свободной торговли. Одной из серьезных задач для GCC является также налаживание отношений с Европейским Со-

юзом, поскольку большая часть экспорта стран GCC поступает в ЕС в виде нефти и продукции нефтехимии. Торговля со странами ЕС составляет около 25% товарооборота стран Персидского залива. Япония также выступает как ведущий торговый партнер стран GCC, охватывая 18% от их общего товарооборота. В конце 1997 г. страны Залива решили создать общий таможенный союз.

Как было отмечено выше, экономики стран GCC понесли серьезные потери в связи с падением цен на нефть в 90-е годы, что потребовало от них инициировать программы сокращения затрат на общественные нужды и поиск путей диверсификации своих экономик и создания новых производственных систем. Весна 1999 г. принесла с собой повышение цен на нефть до 60% и, соответственно, новую волну оптимизма в страны с “нефтяной экономикой”.

11.7.1. Саудовская Аравия: воздействие на мировое развитие

По многим показателям практически полной противоположностью Ливану является одна из самых больших по территории стран Ближнего Востока — Королевство Саудовская Аравия, занимающее территорию в 2,24 млн км² с населением в 22 млн чел. На земном шаре есть немало стран с более значительными размерами территории и численностью населения, однако немногие из них способны так влиять на мировую экономику и ход истории в целом, как эта, по-своему уникальная, страна. Именно в Саудовской Аравии зародился в начале VII ст. ислам, вскоре распространившийся на весь Ближний, а затем и Средний Восток. Он проник вплоть до Сицилии и Испании, а также утвердился на просторах Евразии. Ислам овладел умами и сердцами народов, отличающихся друг от друга языком, цветом кожи, традициями и обычаями. Мусульманская культура, побеждая в борьбе с местными верованиями, продемонстрировала высочайшую способность к ассимиляции и саморазвитию. В Саудовской Аравии находятся два священных города ислама: Мекка и Медина, которые ежегодно привлекают миллионы паломников-мусульман. Но не только в этом проявляется воздействие Саудовской Аравии на ход мировой истории.

В настоящее время Саудовская Аравия является активным участником глобальной экономики, поскольку обладает самыми крупными в мире месторождениями нефти (25% от общемировых запасов), стоимость добычи которой значительно ниже, чем у основных конкурентов. Однако времена зарабатывания шальных нефтедолларов канули в

вечность. И даже нефтяной кризис конца 2000 г. не смог успокоить правительство Саудовской Аравии, осознавшее, что денег, заработанных на высоких ценах на нефть в этот период, все равно будет недостаточно, чтобы решить давно назревшие проблемы обеспечения работой быстрорастущее население страны. У правительства в повестку дня включена реализация пока еще весьма осторожной программы приватизации, финансовой либерализации, привлечения иностранных инвестиций в страну и создания новых производственных систем, что позволяет рассчитывать на поступление дополнительных средств.

Можно смело назвать экономику Саудовской Аравии хозяйством парадоксов. С одной стороны, появились обнадеживающие показатели. В 2000 г. был достигнут 20%-й рост ВВП и впервые за последние 17 лет после постоянно увеличивавшегося бюджетного дефицита было достигнуто положительное сальдо бюджета в размере 12 млрд дол. Если к этому огромному приросту доходов добавить еще стабильную нулевую инфляцию, то есть все основания получить удовлетворение от итогов года и отметить, что подобных успехов страна давно не добивалась.

Однако почему-то ни власти, ни политики, ни пресса, ни простой народ не проявляют большой радости по этому поводу. Причина сдержанности состоит в том, что положительный эффект развития достигнут всецело за счет повышения цен на нефть, которая на мировых рынках к концу 2000 г. подскочила до 36 дол. за баррель. Для сравнения отметим, что нефть из Саудовской Аравии в 1998 г. отгружалась по цене 11,5 дол. за баррель, что привело к снижению ВВП страны на 10,8%.

Если учесть, что положительные итоги развития экономики страны получены за счет высоких цен на нефть, то становится очевидным, что рост доли частного сектора в ВВП в последнем году XX ст. составил около 4%. Это можно было бы считать неплохим показателем для промышленно развитой страны, но не для Саудовской Аравии³⁶.

Уже сегодня в стране (где количество безработного населения не публикуется) насчитывается по неофициальным данным около 14% безработных мужчин. Для возрастной категории жителей от 20 до 29 лет число безработных превышает уже 20%. Прогнозируется, что имеющиеся 600—800 тыс. молодых безработных мужчин ежегодно не менее, чем на 6% будут пополняться новыми отрядами безработных. В ближайшие два-три года это приведет к увеличению общего числа безработных мужчин до 1 млн и более. Почему такое стало возможным в экономике страны, которая еще в недавнем прошлом мало

беспокоилась о необходимости изыскивать средства для решения неотложных проблем? Ведь и сегодня страна контролирует около четверти всей мировой добычи нефти и, по-прежнему, по глобальным меркам считается баснословно богатой. Ответ на этот вопрос следует искать в истоках, зародившихся еще в 70-х годах. Тогда в Саудовской Аравии начался “бэби-бум”. В то время на страну сыпался золото-валютный дождь. Средства расходовались расточительно на реализацию большого числа необоснованных и рискованных проектов. Часто фермер, выращивавший в пустыне пшеницу, получал за нее цену, превышающую в 12 раз мировую. В страну было разрешено приглашать на непрестижные работы иностранных рабочих низкой квалификации, преимущественно из азиатских стран. В результате их количество выросло до 6 млн чел. Сами же саудовцы сконцентрировались на проблемах строительства и укрепления семьи. Сегодня средний размер семьи в Саудовской Аравии превышает 6 чел. Вследствие этого, более 50% населения страны составляет молодежь, еще не достигшая 15-летнего возраста. А три из пяти саудовцев моложе 21 года.

В стране возникла многочисленная и быстро увеличивающаяся группа амбициозных молодых людей, интересы которых материализуются в покупке эксклюзивных автомобилей и домов, перспективных женитьбах и продолжении цикла “бэби-бум”, так основательно укрепившегося в сознании местного населения. Беда лишь в том, что более 20% из этой группы намерены реализовать свои планы безотносительно к вопросам трудоустройства. Таков давно заведенный в стране порядок³⁷.

Вряд ли удастся найти аналог демографической политики, проводимой за последние десятилетия в Саудовской Аравии и в ряде арабских стран Персидского залива. Вплоть до середины 90-х правительство реально гарантировало своим гражданам трудоустройство на государственной службе, если они не изъявляли желание работать в частном секторе. Следует отдать должное Саудовской Аравии, преобразившейся из недавней аграрной страны с кочующими бедуинами в страну с преобладающим городским населением и современной промышленностью. Еще недавно в стране не было ни одной больницы, а сегодня здесь уже более 300 госпиталей почти на 45 тыс. мест. Страна, где недавно население было неграмотным, сегодня уже имеет 24 тыс. школ, 8 университетов и большое число колледжей и центров обучения, в которых получают образование более 5 млн учеников и студентов. Образование и услуги здравоохранения бесплат-

ные, хотя их качество остается невысоким. Если выходцу из Саудовской Аравии удавалось поступить в какой-либо иностранный университет, его обучение и сопутствующие расходы полностью оплачивались государством. В случае серьезного заболевания и необходимости получения медицинской помощи за рубежом все расходы по лечению больного и по пребыванию там до двух членов его семьи, обеспечивающих уход за ним, также оплачивались за счет государства. Более того, многие бытовые услуги в стране оказывались саудовцам бесплатно, либо предоставлялись по субсидированным ценам, включая расходы за телефон, электричество, воду, основные продукты питания. Местный житель не должен был платить налоги, кроме весьма скромного религиозного налога — *zakat* в размере 2,5% годовых от прибыли с личных доходов.

Возможно, благодаря высоким ценам на нефть в стране в ближайшее время пока не возникнет острой необходимости трудоустройства, ибо скорее всего поддержка со стороны государства безработным юношам и девушкам в арабских семьях будет продолжаться еще 5 или даже 10 лет. Тем не менее, ведущие саудовские политики в настоящее время изыскивают перспективные возможности трудоустройства для сегодняшних детей, некоторые из которых уже сейчас озабочены проблемами поиска работы. Следует признать, что понимание серьезности этой проблемы у лидеров страны уже сформировалось. К числу таких лидеров относится и находящийся «де факто» с 1996 г. у власти коронованный принц Абдулла, откровенный прагматик и сторонник развития частного сектора в стране. Именно он возглавил разработку и реализацию широкомасштабной программы реформ и либерализации, которая ставит своей целью освободить королевство от проблем цикла «бэби-бум», а также уменьшить зависимость страны от монотоварности путем ее широкой индустриализации³⁸. Уже во второй половине 1999 г. над страной пронесся свежий ветер нововведений, и мир заговорил о «поворотном пункте» в развитии одного из самых ранее закрытых государств планеты — о новой политике открытости мировому сообществу.

Одним из самых значительных изменений во внешнеэкономической сфере является принятие в апреле 2000 г. Советом Министров страны нового инвестиционного закона. Его существенными чертами являются:

- ♦ отмена требования, чтобы большая часть акций, регистрируемых в королевстве компаний, принадлежала представителям саудовской национальности;

- ◆ создание более благоприятного налогового режима для иностранных инвесторов. Закон впервые позволил иностранцу создать здесь собственную компанию со 100% иностранным капиталом и действовать в рамках налогообложения, применяемого к местному бизнесу, причем налог на корпоративную прибыль был сокращен с 45% до 30%;
- ◆ значительное упрощение визового режима для иностранцев;
- ◆ предоставление возможности иностранцам приобретать землю и недвижимость.

Данный закон был признан специалистами самым важным шагом в гражданском законодательстве королевства за последние 20 лет и рассматривается как основной генератор будущего экономического роста страны. Однако его не следует рассматривать в изоляции от других звеньев широкомасштабных долговременных изменений в экономике, которые, по утверждению принца Абдуллы, должны продемонстрировать миру серьезность намерений изменить Саудовскую Аравию с учетом требований глобализации.

В рамках реализации этих намерений в стадии подготовки и обсуждения находятся новые законы о развитии в стране рынка капиталов, о регулировании страховой деятельности, а также новый горный кодекс, ориентированный на привлечение иностранных инвесторов в горнодобывающую отрасль.

Эти инициативы в королевстве реализуются с целью модернизации законодательной базы, которая могла бы соответствовать требованиям, предъявляемым глобализацией к современной экономике.

Еще одним важным шагом в модернизации страны явится ускорение реализации долгожданной программы приватизации, весьма сложной процедуры для общества, но способной значительно облегчить решение проблемы создания новых рабочих мест. Приватизация должна открыть новые возможности для международного стратегического и портфельного инвестора, которого, кстати, и раньше приглашали в Саудовскую Аравию. Однако прежде зарубежные компании приходили на ограниченный, обозначенный в контракте, период времени, по истечении которого их практически выдворяли из страны.

Учитывая размер общего долга Саудовской Аравии, достигшего 115% от ВВП, необходимость ускорения приватизации представляется очевидной. К числу приоритетных для приватизации секторов относятся телеком. В рамках программы приватизации 30% акций Saudi Telecom

(STC) уже предложено иностранным инвесторам. По мнению автора, также остро нуждается в приливе капитала энергетический сектор. Источником средств, необходимых для модернизации существующих мощностей и создания сопутствующих развитию энергетики производств, может служить приватизация. Если весь регион MENA, по оценкам специалистов, для решения только среднесрочных проблем в энергетике нуждается в инвестициях объемом 250 млрд дол. на ближайшие 20 лет, то одной лишь Саудовской Аравии из этой суммы требуется не менее 50 млрд дол., которые вряд ли могут быть извлечены из национальной или региональной банковских систем. В связи с этим приватизация энергосектора официально признана в стране как очевидное рациональное решение проблемы. Уже началась реструктуризация 11 региональных электростанций и их слияние в единую систему — Saudi Electric Company, продажа которой должна состояться в ближайшем будущем³⁹. Существуют определенные надежды на то, что ускорение приватизации позволит вернуть часть тех средств, которые ранее были перечислены саудовцами на зарубежные счета и вложены в различные объекты в США и Европе. Согласно американским данным, в США размещено до 800 млрд дол. капитала, принадлежащего гражданам Саудовской Аравии. Однако, по утверждению лидеров реформ, им безразлично, из каких источников поступят в Саудовскую Аравию иностранные инвестиции, поскольку слишком велики потребности в них.

Начало XXI века ознаменовалось для Саудовской Аравии стартом реализации 7-го пятилетнего плана, главной задачей которого было признано реформирование экономики с целью ее диверсификации, дальнейшего перехода к нефтяным отраслям промышленности, созданию современных производственных систем. Идеологом и генератором этого плана является принц Абдулла, который сумел собрать в правительстве наиболее передовых деятелей страны, получивших образование за рубежом. Этой командой единомышленников намечена коренная реорганизация экономики, в которой компании будут конкурировать между собой, не эксплуатируя свои связи в верхних эшелонах власти, а используя современные формы сетевых структур, географические, интеллектуальные и технологические преимущества. Предполагается, что при новых подходах иностранные инвесторы будут приносить в страну не только капиталы, но и ноу-хау организации производства и современные технологии, что должно стать базой кластеризации в различных областях. Эти ожидания касаются всех секторов экономики — от неф-

тяного до легкой и тяжелой промышленности, телекома и туризма, сферы услуг и сельского хозяйства. Задумано также серьезное сокращение бюджетных расходов на привлечение коренных жителей к работе в государственных учреждениях.

Одним из прогрессивных шагов принца Абдуллы является также снижение роли посредников, значительно повышающих за счет непомерных цен на свои услуги стоимость продукции и являющихся питательной средой для коррупции. Предпринимаемые правительством принца Абдуллы реформы имеют непреходящее значение для стран региона и всего арабского мира.

В стране быстро развивается строительная индустрия, в задачи которой входит не только строительство новых дорог и аэропортов, но и создание новых или расширение существующих городов, с целью превращения страны в сильное урбанизированное сообщество. Основа такого направления — это создание центров в каждом регионе, которые должны стать процветающими и привлекательными для жителей социополисами или технополисами с широким спектром социальных удобств, передовых технологий, научным и образовательным потенциалом.

По намеченному плану будет активизировано распределение свободных земель с целью создания крупномасштабных фермерских хозяйств. На базе новых технологий предполагается преобразование пустынных территорий в мощный источник экспорта пшеницы, молочных продуктов, овощей и фруктов. В стране задумано создание самых крупных в мире интегрированных молочных ферм. К числу амбициозных задач относится создание в течение 5 лет более 325 тыс. новых рабочих мест для саудовцев, а также их продвижение на 480 тыс. рабочих мест, которые в настоящее время заняты экспатриантами.

Задачи, сформулированные в текущем пятилетнем плане при современной конъюнктуре рынка и учете тенденций в мировой экономике, являются достаточно реальными. В этом убеждают те поразительные сдвиги, которые уже произошли в стране на протяжении второй половины XX века.

11.7.2. Объединенные Арабские Эмираты: успехи диверсификации

В отчете ООН по гуманитарному развитию за 1999 г. утверждается, что ОАЭ достаточно долгое время являются единственным арабским государством, входящим в число передовых стран по уровню жизни населения, и занимают 14-е место в мире по состоянию развития

здравоохранения, образования, социальной сферы и экономики. Возникли ОАЭ в декабре 1971 г. на территории английского протектората — Договорного Омана, образовав федерацию из 7 эмиратов — Абу-Даби, Дубай, Шарджа, Аджман, Раз-Эль-Хайма, Умм-Эль-Кайвайн и Эль-Фуджейра. Правители эмиратов (монархи-эмиры), составляющие Федеральный Национальный Совет, являющийся высшим консультативным органом страны, из своего круга избирают на очередные 5 лет президента Совета.

Мировые деловые круги по праву считают ОАЭ одной из ключевых стран ближневосточного региона, которая благодаря внутренней политической стабильности, выгодному географическому положению, накопленному экономическому потенциалу постоянно укрепляет и расширяет свою роль крупного центра международной торговли (см. карту рис. 11.2).

Вот только один пример, который говорит о многом. Регулярный опрос авиапассажиров, в шестой раз проводившийся в 2000 г. во Франкфурте-на-Майне (и лишь среди тех, кто ежегодно совершает не менее 20 трансконтинентальных перелетов), подтвердил, что, бесспорно, лучшим в мире признается аэропорт Дубай, оставив на 2-ом и 3-ем местах аэропорты в Амстердаме и Сингапуре. Нередко многие авиапассажиры специально меняют маршруты своих полетов, чтобы хотя бы на несколько часов оказаться в этом аэропорту и оценить его с точки зрения дизайна помещений, уровня сервиса, качества и стоимости товаров и воспользоваться предлагаемыми услугами. Эмираты, вступив в третье тысячелетие, создали первоклассный аэропорт, в полной мере отвечающий техническим, эстетическим, архитектурным и коммерческим требованиям. Создатели аэропорта показали остальному миру пример достойного вклада небольшой по размеру страны (всего 2,6 млн чел., из них лишь 700 тыс. — коренные жители) в мировой прогресс⁴⁰.

В последние два десятилетия благодаря созданным в стране условиям ОАЭ превратились в один из крупнейших глобальных и региональных центров реэкспортной торговли, откуда товары направляются в Иран, Индию, Пакистан, Афганистан, Бангладеш и страны Восточной Африки. Ряд морских портов ОАЭ, создав эффективную инфраструктуру по обслуживанию контейнерных перевозок, в настоящее время входят в число лучших 50 работающих с контейнерами современных портов мира, и среди них — Эль-Фуджейра и Рашид.

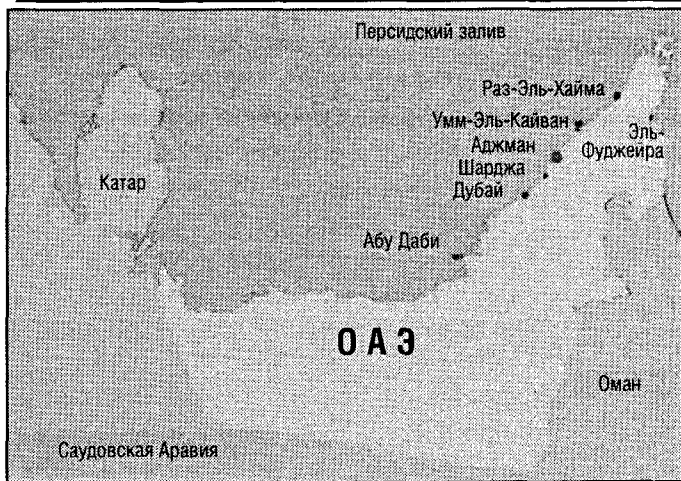
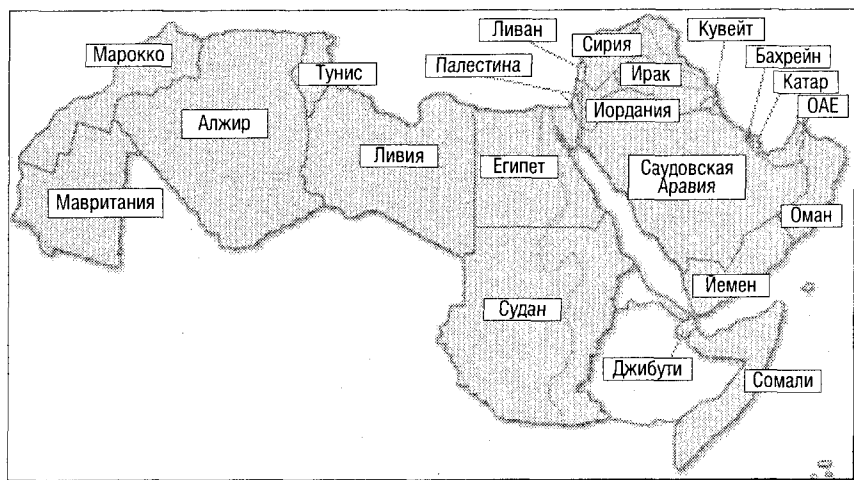


Рис. 11.2. Карта Арабского мира

Природа щедро одарила Эмираты большими ресурсами нефти и газа, что позволило ОАЭ стать одним из ведущих экспортеров этой продукции в мире. Подтвержденные запасы нефти составляют около 98 млрд баррелей, или почти 10% мировых запасов. При дневной добыче нефти в 2,3 млн баррелей ОАЭ ежедневно поставляют на экспорт 2,2 млн баррелей, главным образом в Японию (более 60%) и другие страны Юго-Восточной Азии (более 20%). Поступления от продажи нефти обеспечивают более 90% доходов государственного бюджета и около 80% экспортной валютной выручки страны⁴¹.

ОАЭ занимают одно из ведущих мест в мировой экономике благодаря своей эффективной торговой и финансовой политике. Открытая экономика, свободная торговля и инвестирование доходов от экспорта нефти в развитие других отраслей — это базис благополучия небольшого, но богатого государства. По данным инвестиционной компании “Меррилл Линч”, в ОАЭ в настоящее время проживает 78 тыс. миллионеров, суммарное состояние которых превышает 160 млрд дол.

Опираясь по-прежнему в своем экономическом развитии на доходы от экспорта энергоносителей, ОАЭ умело вкладывают капиталы не только в увеличение мощностей по добыче нефти, производству сжиженного газа (запасы газа оцениваются в 5,1 трлн м³, т. е. 4-е место в мире после России, Ирана и Катара), но и уделяют большое внимание развитию обрабатывающей промышленности и созданию промышленной инфраструктуры. Среди наиболее развитых отраслей промышленности ОАЭ — производство алюминия и кабельной продукции. Быстро развивается судостроение и судоремонт, для чего в Дубае построен один из самых крупных в мире сухих доков. Все больший вклад в ВВП страны дают строительная индустрия, производство товаров народного потребления и даже наукоемкие производства, основанные на высоких технологиях, в том числе производство компьютеров и их компонентов.

К самым поразительным явлениям мировой экономики в целом и Ближневосточного региона в особенности относится специфическое развитие в ОАЭ сельского хозяйства. За последние 20 лет страна, расположенная в зоне пустынь, по существу превращена в цветущий сад. Благодаря крупным капиталовложениям этот сектор экономики производит 280 тыс. т фиников, 45 тыс. т фруктов, 0,5 млн т зерна и кормовых культур, а также более 1 млн т овощей в год, полностью обеспечивая свои внутренние потребности по многим видам сельхозпродукции и экспортируя излишки не только в соседние государства, но даже на европейские рынки (землянику и цветы). За годы существования ОАЭ в пустыне высажено более 60 млн деревьев и 12 млн пальм.

Впечатляющие успехи в области сельского хозяйства, безусловно, достигнуты за счет целеустремленной и продуманной политики в стране. Каждому, решившему заняться фермерством, выделяются значительные земельные участки, обеспечивается снабжение всем необходимым, на протяжении первых двух лет оплачивается труд двух его наемных работников для помощи и организации хозяйства. Кроме того, с целью

озеленения страны и развития аграрного сектора населению бесплатно раздаются саженцы декоративных и плодовых деревьев, выращиваемых на государственных сельскохозяйственных станциях в городах-оазисах⁴².

ОАЭ устойчиво сохраняют сбалансированный бюджет. ВВП страны в 1999 г. составил 53 млрд дол., из которых на долю нефти приходилось лишь 25,6%, торговля и туризм обеспечивали 12%, строительство — 10%, обрабатывающая промышленность — 8,3%, транспорт — 7,2%, электроэнергетика и водоснабжение — 3%, сельское хозяйство и рыболовство — 2%.

Считаем необходимым отметить, что Объединенные Арабские Эмираты являются экспортером капитала. Его ежегодный вывоз составляет около 6 млрд дол. В свою очередь, в страну ежегодно поступают иностранные инвестиции, которые в 1998 г. составили 15,6 млрд дол., из них 37% приходилось на частный сектор.

Государство в своих дальнейших планах стремится обеспечить и укрепить социальную стабильность и достойную жизнь всем гражданам страны. Твердый курс ОАЭ на всестороннее развитие экономики, перестройку ее культуры в сторону социализации, а также развитие рыночных отношений, большие валютные и нефтяные ресурсы, постоянное повышение роли страны как мирового финансового, коммерческого, торгового и транспортного центра делают ее весьма привлекательным глобальным средоточием деловой активности.

Добившись серьезных успехов в модернизации своей экономики, в расширении торговых и производственных связей, ОАЭ предприняли немало усилий по созданию сетевых систем рыночной экономики, в основном через создание свободных зон, промышленных, научных, технологических и бизнеспарков, high-tech технополисов и аэропортов — свободных зон.

В ОАЭ в настоящее время создано девять свободных торговых зон. Попробуем дать краткую характеристику каждому из наиболее известных кластерных образований, двигаясь с запада на восток.

В *эмирате Абу-Даби* открыт технологический парк, в котором имеется инкубатор мирового уровня, с целью технического и делового развития, расширения исследовательских и образовательных возможностей в Высшем колледже технологий ОАЭ. В этом технопарке осуществляется разработка информационных систем, используемых как в регионе, так и за его пределами, а также для развития технического образования во всех колледжах ОАЭ.

На восток от Абу-Даби расположен *эмират Дубай*, с давних времен находившийся на торговых путях с Востока на Запад. Созданная в Дубае свободная зона Джебел Али, открыла уникальную возможность развития деловой активности на рынке для 1,5 млрд потребителей стран Персидского залива, СНГ, Индии, Африки, стран Европы и Дальнего Востока. Обладая эффективной, динамичной инфраструктурой и обеспечивая высокое качество услуг, СЗ Джебел Али стала одной из самых успешных в мире, собрав у себя в зоне более 2000 компаний из более чем 100 стран. Структура клиентуры СЗ такова: 35% — из стран арабского мира, 27% — из Европы, 28% — из Азии и Тихоокеанского региона, оставшиеся 10% — из США. СЗ Джебел Али стала первой в мире свободной зоной, получившей сертификат ISO 9002.

Восточнее Дубая расположен *эмират Шарджа*, в котором находится первый в мире “аэропорт — свободная зона”, обладающий развитой инфраструктурой и оказывающий услуги самого высокого уровня. СЗ Шарджа-Аэропорт стал символом качества, постоянного совершенствования операций и упрощения процедур. Оперативная деятельность в этой СЗ началась с сентября 1995 г. Сейчас более 611 компаний осуществляют здесь свои операции. Благодаря своей отличной инфраструктуре, включающей морские порты в Персидском заливе и Аравийском море Индийского океана, СЗ Шарджа-Аэропорт достиг самых высоких в регионе темпов развития и теперь осуществляет половину всей промышленной деятельности в ОАЭ. В ОАЭ имеется шесть международных аэропортов и семь ведущих морских портов, но лишь эмират Шарджа может обеспечить максимальную скорость, безопасность, надежность и ценовую эффективность обработки грузов, перевозимых по смешанной схеме — “море-воздух”. В Шардже в том же 1995 г. возникла свободная зона нового поколения — Хамрия СЗ, имеющая значение промышленной базы ОАЭ и обладающая уникальной стратегической диспозицией между тремя континентами. Миссией этой СЗ является осуществление инноваций, которые способствовали бы повышению конкурентоспособности ОАЭ в третьем тысячелетии.

Второй по величине свободной зоной в ОАЭ является *Адджман*. Расположенная недалеко от входа в Персидский залив, она имеет наиболее легкий доступ ко всему Аравийскому полуострову, что делает ее идеальным центром глобальной торговли. В СЗ Адджман функционирует более 530 фирм. Совместно с этой СЗ функционируют два международ-

ных аэропорта, четыре порта и парк ИТ, обеспечивающий развитие электронной торговли в стране.

Как наиболее молодую можно отметить свободную торговую зону *Раз-Эль-Хайма (РЭХ)*, начавшую свое функционирование с 1 мая 2000 г. Эта СТЗ стремится создать наиболее благоприятные условия для деловых кругов мира и для наиболее динамичных компаний. В рамках СТЗ функционируют:

- ◆ промышленный парк около порта Сакр;
- ◆ технологический парк, расположенный вблизи международного аэропорта РЭХ;
- ◆ технологический парк, ориентированный на производство экологически чистых товаров широкого потребления;
- ◆ бизнес-парк в центре деловой активности РЭХ;
- ◆ ряд парков в районе Центрального выставочного комплекса РЭХ.

Недавно возникшая СЗ *Фуджейра*, находясь на берегу Оманского залива, является новой жемчужиной ОАЭ, но в силу своей молодости еще не набрала динамизма, хотя имеет много привлекательных особенностей и большие перспективы развития. Кроме стратегического месторасположения, эта СЗ обладает самым глубоководным портом Фуджейра, а также международным аэропортом Фуджейра, единственным на Восточном берегу Аравийского полуострова.

По убеждению автора, опыт развития рыночной экономики ОАЭ особенно привлекателен для государств с переходной экономикой. Украина сумела войти в число постоянных внешнеэкономических партнеров ОАЭ. Это подтверждает и тот факт, что в октябре 2000 г. украинской ракетой-носителем с плавающего космодрома Сее Лонч в Тихом океане по заказу ОАЭ для телекоммуникационной корпорации “Этисалят”, учредившей международный консорциум “Сорея”, был запущен спутник для мобильной телефонной связи Турайя, изготовленный американской компанией Хаджес. В планы “Этисалят” входит дальнейшее развитие сети мобильной связи и очередной запуск телекоммуникационного спутника на украинском носителе.

11.7.3. Египет: реформы и новые производственные системы

К самым влиятельным государствам в арабском мире, несомненно, относится Египет. На фоне шеститысячелетней истории существования египетской цивилизации изменения, произошедшие в последнее время, могут показаться несущественными, и тем не менее,

последние два десятилетия можно считать исключительными по их значимости для судеб Египта. Именно эти годы вновь подтвердили способность Египта к самовозрождению. Об этом убедительно свидетельствует новый подъем египетской экономики с усилением рыночной ориентации и расширением частного сектора, играющего ведущую роль в процессе преобразования страны.

Египет вышел на этап реализации всеохватывающей программы реформ, направленной на интеграцию своей экономики в мировую, поощрение быстрого развития частного сектора, стимулирование экспорта и привлечение прямых иностранных инвестиций. Одним из ключевых элементов пакета реформ, разработанного правительством совместно с Международным валютным фондом и Мировым банком, является сокращение пока еще громоздкого государственного сектора, который, начиная с 1960 г., тормозит развитие экономики.

На заседании Конфедерации Британской промышленности в Лондоне в 1998 г. министр экономики Египта Юсеф Бутрос-Гали так сформулировал задачи проводимых реформ: “Мы должны изменить концепцию государства с роли грабителя на роль посредника или помощника. Люди должны научиться реагировать на рыночные сдвиги, а не на административный страх и давление”⁴³. За последние шесть лет более чем на 10 млрд дол. было предоставлено ежегодных субсидий без каких-либо серьезных нарушений в этом процессе. Кроме того, временные освобождения от уплаты налогов на сроки более 20 лет, предоставляемые как отечественным, так и иностранным частным инвесторам, позволили привлечь в экономику значительные объемы частного капитала. Для этого государство разработало довольно привлекательные инвестиционные проекты, предусматривающие строительство электростанций, автострад, аэропортов и морских портов. Был реанимирован рынок капиталов, а банковский сектор подвергся дерегуляции. Египетская фондовая биржа (ESE), много лет назад считавшаяся одной из наиболее активных в мире, вновь начала функционировать. Канадской компанией для ESE была разработана и внедрена новая система электронной торговли, безналичных расчетов и урегулирования сделок, которая стала полностью операционной в июне 1999 г. По мнению председателя администрации рынка капитала Египта Абделя Х. Ибрахима, “все изменения в работе ESE были проведены в чисто египетском стиле — последовательно и очень искусно”.

В последние годы Египет устранил практически все ограничения на импорт, за исключением текстиля, где еще ощущается необходимость подготовки отрасли к жесткой международной конкуренции в условиях глобализации. Сначала объемы экспорта росли медленно — с 3,6 млрд дол. в 1991 г. до 3,9 млрд дол. в 1997 г., а затем они достигли 5,2 млрд дол. в 2000 г. и 5,5 млрд дол. в 2001 г.⁴⁴

В 1999—2000 гг. правительству удалось укрепить финансовую систему и значительно обуздать инфляцию. Согласно информации Министерства финансов Египта, дефицит бюджета с 20% от ВВП в 1990 г. упал до 1,3% в 1999 г., а уровень инфляции сократился с 26%, по итогам 1991 г., до 3,1% в 1999 г.

Внешний долг Египта уменьшился с 50 млрд дол. в 1991 г. до 30,4 млрд дол. к началу 2001 г. Из них только 1,5 млрд дол. составляло краткосрочный долг, что позволяет стране иметь значительную маневренность на мировых рынках и создавать резервы иностранной валюты, которые к началу 1999 г. составили 19,8 млрд дол. Однако из-за внезапного резкого падения мировых цен на нефть и сокращения притока иностранных инвестиций, вызванных азиатским кризисом, эти резервы к началу 2000 г. сократились до 15,2 млрд дол.

Несомненно, положительным можно считать тот факт, что, несмотря на стабильный рост населения Египта (1,82% за 1995—2000 гг.), уровень безработицы в стране упал с 8,6% в 1990 г. до 7,9% в 1999 г., а жизненный уровень населения за этот период значительно вырос. Ввиду острой необходимости ежегодно создавать в стране до 600 тыс. рабочих мест, еще в 80-е годы президентом Х. Мубараком был инициирован “мега-проект”, по своим масштабам и стоимости сопоставимый с такими крупнейшими стройками мира, как пирамиды Гиза, Суэцкий канал и Ассуанская плотина.

За этими гигантскими сооружениями и программой заселения Новой Долины (проект “New Valley”) прослеживаются амбициозные устремления руководителей Египта разных поколений увековечивать себя в монументальных строительных программах. Проект выполняется уже почти 20 лет, завершение его планируется к 2017 г., когда, согласно прогнозу, население страны достигнет 100 млн чел. К тому времени оазис Новой Долины, расположенный в Верхнем Египте, будет орошаться водами Нила, которые поступят через сооружаемый канал “Топшка”. В этом регионе, куда переселятся 20—25 млн чел., создается большая агропромышленная зона, ориентированная на про-

изводство больших объемов промышленной и сельскохозяйственной продукции⁴⁵.

Хотя Египет уже достиг некоторых успехов, экономические реформы пока лишь заложили фундамент устойчивого развития страны в XXI ст. Программа реформ *на первой стадии* предполагала стабилизацию экономики через максимальное сокращение дефицита бюджета, удержание инфляции в оптимальных пределах и либерализацию обменного курса египетского фунта. *На следующем этапе*, охватившем вторую половину 90-х годов, осуществлялась дальнейшая дерегуляция цен и структурные реформы финансового сектора, которые позволили оживить египетский рынок капиталов.

С 2000 г. правительство приступило к реализации *третьего этапа* реформ, в ходе которого предусматривается активизация приватизации, дальнейшее развитие структурных реформ и внедрение современного менеджмента в экономику с целью ускорения темпов роста ВВП страны. Реформы предусматривают и *четвертый этап*, осуществление которого предполагается в середине первого десятилетия нового столетия. Его целью является углубление или усиление отечественного и иностранного инвестирования, проведение институциональной реформы, стимулирование экспорта, внедрение в практику концепции совершенного управления экономикой, создание новых производственных систем.

Реформирование государственного сектора в середине 90-х годов проходило довольно эффективно и последовательно, что позволило Египту даже стать символом последовательного динамизма в экономическом развитии, за что он получил титул “Тигр Нила”. Однако к концу XX века экономическая либерализация резко замедлилась, прежде всего, из-за индустриальной закомплексованности и дремучей негибкости аппарата управления. Тормозом развития стала политическая нерешительность высшего эшелона власти, привыкшего к командной системе и поэтому оказавшегося препятствием для реформаторов. В период обострения мирового кризиса Египет нуждался в срочном внедрении гибких методов управления, присущих рыночно-ориентированной экономике.

Экономика Египта не рухнула под шквальными ударами мирового кризиса, поскольку стояла на достаточно прочном макроэкономическом фундаменте, способном выдержать серьезные бури, но все же на сравнительно короткий срок она оказалась в состоянии рецессии. Известно, что Х. Мубарак был избран президентом на 4-й срок в сентябре 1999 г., а в октябре того же года он вынужден был провести серьезные кадровые из-

менения в Кабинете Министров, заменив Камалю аль-Ганзури, занимавшего с 1996 г. пост премьер-министра, на реформатора Атефа Обейда.

Обновленное правительство за короткое время сумело овладеть ситуацией и добилось положительных сдвигов в экономике. Темпы роста ВВП в 1999—2001 гг. сохранялись на уровне 5%. В стране были приняты меры для создания более привлекательного инвестиционного климата. Почти исчезнувшие после Лукзорской трагедии поступления от туризма были быстро восстановлены. В 2000 г. в Египте начался туристический бум, связанный с проведением новых оригинальных программ, приуроченных к наступлению нового тысячелетия.

Основанием для будущих экономических успехов страны является четкая приверженность реформам, финансовое субсидирование МВФ и поддержка международных инвесторов. Ожидается дальнейший рост инвестиций, подстегиваемый развитием и расширением частного сектора, усиливающейся либерализацией деловой окружающей среды и активизацией приватизационного процесса. Большие инфраструктурные проекты в рамках Схемы развития Новой Долины, развитие туристических курортов на Красном море и на Средиземноморье должны обеспечить создание новых рабочих мест в гостиничном, строительном и промышленном секторах, также как и дополнительное появление орошаемых земель.

Такие современные городские сообщества, как Город 6-го Октября (6th October City) и Город 10-го Рамадана (10th Ramadan City) были сооружены за последние 20 лет с целью обеспечения поддержки создаваемых в стране промышленных зон, по своей структуре приближающихся к кластерной производственной модели. Создатели этих городов преследовали цели максимального удовлетворения требований современных объектов семейного жилищного строительства и эффективного функционирования новых производственных систем.

Египет приступил к строительству свободных торговых и промышленных зон в 1974 г., разместив первую из них на территории г. Порт-Саида с целью стимулирования транзитной торговли и расширения навигации по Суэцкому каналу. Через три года положительный опыт был распространен на создание, строительство и развитие новых свободных государственных и частных промышленных зон или городов. Основные стимулы их развития таковы:

- ◆ освобождение от налога на дивиденды, уплачиваемые с прибыли;
- ◆ освобождение рабочих-эмигрантов от общих налогов на зарплату и бонусы;
- ◆ освобождение от налога на наследство;

- ◆ отсутствие таможенных пошлин на изделия, поступающие в свободные зоны из-за границы или из других свободных зон, в том числе на капитальное оборудование и транспортные средства, необходимые для функционирования свободной зоны;
- ◆ одобренные к реализации проекты не могут быть национализированы, экспроприированы или конфискованы, запрещается налагать арест, блокировать, конфисковывать или подвергать секвестру активы компании;
- ◆ отсутствие ограничений в валютном регулировании;
- ◆ новые производственные компании с более чем 50 работающими освобождаются от корпоративного подоходного налога на весь период существования проекта;
- ◆ отсутствие экспортных и импортных пошлин;
- ◆ отмена требования предоставлять анализ экономической целесообразности для утверждения проекта;
- ◆ возобновляемые через десять лет разрешения на деятельность в сфере складирования и оказания услуг;
- ◆ свободное перечисление прибыли;
- ◆ разрешение на использование 25% иностранной рабочей силы;
- ◆ облегченная процедура согласования и утверждения инвестиционных проектов;
- ◆ исключительно низкая цена за землю, используемую для реализации проекта.

Подобная политика оказалась довольно успешной в привлечении инвестиций в более чем 70% всех промышленных проектов в этих новых промышленных зонах. Сегодня общее количество новых индустриальных городов в Египте достигло 39, а к 2017 г. планируется довести их число до 57. В настоящее время около 50% всей промышленной продукции страны изготавливается в рамках производственной деятельности новых индустриальных городов и свободных зон. К наиболее современным тенденциям, наблюдаемым в деятельности индустриальных городов, относится сдвиг в сторону более узкой специализации. Так например, все новые свободные промышленные зоны к северу от г. Суэца ориентированы на развитие high-tech отраслей. Создание этой многообещающей экономической зоны имеет огромное значение для индустриализации Египта, достижения быстрого и устойчивого роста экономики, увеличения экспорта через осуществление структурных реформ. Новые специализированные экономические зоны обеспечивают не только расширение производственной деятельности иностран-

ных инвесторов, но все больше становятся главным источником промышленной конкурентоспособности Египта и действительным отправным пунктом соответствующих структурных реформ.

С целью еще большего увеличения значимости стратегического географического дислоцирования Египта, создаваемые в нем свободные зоны предназначены для извлечения выгоды и стимулирования формирования новой экспортной платформы страны. Принятый в 1997 г. Закон № 8 создает правовую основу управления свободными зонами. Законом предусматривается совершенствование процесса создания, управления и формирования двух типов свободных зон: государственных и частных. Частные свободные зоны создаются для реализации специального проекта или деятельности отдельной компании. В них осуществляются хранение, складирование, упаковочные операции, сборка и производство изделий на экспорт, а также оказываются другие услуги. Государственные свободные зоны создаются Генеральной дирекцией, прежде всего для привлечения инвестиций. В настоящее время создано 6 государственных свободных зон (см. табл. 11.1) и предполагается формирование еще 5 таких СЗ.

Таблица 11.1. **Инвестиции в основные государственные свободные зоны Египта до июня 2000 г. в млн дол. США**

	Каир (г. Наср)	Александрия	Порт-Саид	Суэц	Исмалия	Дамиетта	Всего
Число проектов	186	372	137	84	49	27	855
Совокупный собственный капитал	3715	5755	2644	4204	274	105	16 697
Совокупный инвестированный капитал	7063	13 462	9265	6046	456	143	36 975

Источник: General Authority for investment & Free Zones, 2001

Все свободные зоны имеют возможность продлевать срок действия побудительных стимулов для инвестиций в дополнение к полному освобождению от всех египетских налогов и других прямых платежей. В СЗ также отсутствуют ограничения на инвестиционную деятельность и не взимаются какие-либо таможенные пошлины или платежи при импорте или экспорте продукции в рамках проекта. Кроме налоговых льгот, все проекты в СЗ освобождаются от существующего в стране регулирования в области импорта и экспорта. В проектах СЗ осуществляется оплата лишь 1% стоимости товаров, ввозимых в складские помещения СЗ, и 1% годовой прибавочной стоимости, произведенных или

собранных в рамках проекта изделий. Инвесторы СЗ могут продавать свою продукцию и на египетском рынке после уплаты пошлин на импортируемые компоненты по пониженному тарифу.

Из изложенного следует, что Египет обладает уникальным экономическим потенциалом как производственный центр Ближнего Востока, который способен обеспечивать продукцией как местный рынок, так и рынки соседних стран, особенно Африки и Персидского залива. Надо заметить, что исторические связи Египта с английской и французской культурой также стимулируют стремление компаний развивать свою деловую активность в регионе. Географическое расположение Египта облегчает доступ на его территорию с земли, моря и воздуха.

Общепризнанно, что сегодня Египет является деловым лидером, имеющим самую крупную и диверсифицированную экономику среди стран арабского мира. Он находится на пути к интеграции в рамках зоны свободной торговли, создаваемой на евро-средиземноморском экономическом пространстве. Египетской экономике уже удалось не только проявить необходимую гибкость в производственном секторе, но и далеко продвинуться в развитии основных макроэкономических и микроэкономических составляющих, включая либерализацию торговли, современные методы сокращения безработицы, а также управление процессом повышения эффективности экономики на базе новых производственных систем.

Египет, как лидер среди арабских стран, возглавляет процесс переговоров по налаживанию кооперационных связей этих стран с другими региональными объединениями. В частности, Египет уже длительное время ведет переговоры с Европейским Союзом по подписанию соглашения о сотрудничестве, что является примером для развития отношений других арабских стран с северными соседями.

Конечной целью, к которой стремится Египет, является его участие в формировании межконтинентального рынка с общим числом потребителей более 1 млрд чел. Для достижения этой цели, несомненно, потребуются сверхусилия. Цена участия в подобной структуре будет немалой, что довольно накладно для такой страны, как Египет, в которой пока еще функционирует свой, сравнительно низкоэффективный рынок. В данном случае важно то, что масштабная цель является для Египта мощным стимулом для умножения усилий, направленных на ускорение экономических реформ и мобилизацию сил общества, для преодоления испытаний на пути реформ.

11.8. Мирный процесс и роль Израиля в развитии регионализации

Мировой опыт показывает, что мирный процесс, как правило, выдвигает на первый план перспективы регионального и субрегионального сотрудничества. Подтверждением этому может служить формирование “мирного квартета”, состоящего из Израиля, Египта, Иордании и Палестины, во время становления мирного процесса. Четыре делегации, представляющие интересы указанных сторон, встретились в Таба в 1995 г. и решили всячески содействовать региональной кооперации между ними. Было также решено, что в случае, если Сирия и Ливан включатся в мирный процесс, они также будут иметь возможность участвовать в проектах регионального сотрудничества.

По существу, это были первые шаги в развитии взаимообогащающего сотрудничества в регионе, где до этого доминировала конфронтация. Последующие несколько лет стали периодом развития процесса положительных изменений в сложившихся отношениях в сторону возрастающего в объемах и диверсифицирующегося регионального сотрудничества на Ближнем Востоке.

Однако с осени 2000 г. палестинцы стали инициаторами нового витка интифады, что привело к срыву так непросто налаживавшихся арабо-израильских экономических отношений, а также срыву планов ближневосточного мирного процесса, выработанного в Осло.

В итоге, к сожалению, достижение окончательного мирного урегулирования вновь отложено на неопределенный срок. На повестке дня пока стоит лишь достижение скромной цели — положить конец насилию в регионе. Таким образом, упущен шанс объединения финансовых возможностей и обширного рынка рабочей силы арабских стран с научно-технологическим потенциалом Израиля во имя благосостояния региона.

11.8.1. High-tech возможности Израиля

В последнее десятилетие XX века Израиль не без оснований стал известен как “Силиконовая Долина-2”. Его наукоемкая промышленность из года в год неуклонно развивалась и достигала новых вершин в технологических разработках и их реализации. В 1997 г. их общие продажи составили 7,2 млрд дол., а рост объемов производства по сравнению с предыдущим 1996 г. превысил 11%. Следует подчеркнуть, что это достигнуто страной с населением менее 6 млн человек, имевшей в 1996 г. ВВП в размере 92,3 млрд дол. и экспорт товаров и услуг — 31,3 млрд дол.

В последние годы, более, чем когда-либо, национальные лидеры рассматривают стимулирование развития высоких технологий как главное направление роста израильской промышленности. Передовые технологии, разработанные в Израиле, находят высокий спрос в мире. Большинство проведенных в Израиле научных разработок, завершившихся внедрением в производство, в настоящее время можно обнаружить в продукции транснациональных компаний, в том числе в системах телекоммуникаций и компьютеров, информационных системах, медицине, оптике, товарах широкого потребления и секторе программных продуктов.

На территории Израиля функционируют современные заводы, научно-исследовательские центры, R&D лаборатории или компании, разрабатывающие программные продукты. Из материалов, собранных к 50-летию государства Израиль в 1998 г., видно, что фирмы, занимающиеся разработкой и производством электронного оборудования, программных продуктов, а также исследовательские центры и инкубаторы размещены преимущественно в центральном регионе страны, но отмечено, что высокотехнологические центры имеются и в Галилее, на Голанских Высотах, в пустыне Негев и других местах, причем процесс рассредоточения таких центров продолжается. В стране осуществляют производственную деятельность 158 крупных компаний, занимающихся разработкой различного электронного оборудования, 87 центров, разрабатывающих программные продукты, 25 инкубаторных комплексов.

Исходя из того, что экономическое будущее страны полностью зависит от успехов в научно-технологическом развитии, Правительство Израиля с середины 90-х годов приступило к реализации обширной программы развития технологических инкубаторов, ориентированных на последующее развитие наукоемких кластерных структур в производстве. В рамках этой программы любой предприниматель с инновационной технологической идеей получал возможность ее воплощения в конечный продукт. Технолого-предпринимательские инкубаторы стали основным механизмом, помогающим начинающему предпринимателю трансформировать инновационную технологическую идею сначала в первый промышленный образец, в последующем добиваться его превращения в коммерческую продукцию для экспорта и основывать производственные предприятия для более широкого ее производства в Израиле.

Большие возможности для кластеризации и развития субподрядных работ в высокотехнологической сфере в Израиле привлекают многих международных гигантов, к примеру, таких как IBM, Intel, Digital, Amdex и других. Как правило, они создают в Израиле свои центры развития, которые формируют вокруг себя start-ups и венчурные компании. Так, в г. Кирьят Гат компания Intel создала предприятие с объемом инвестиций в 1,6 млрд дол. и 2000 рабочих мест. Израилу удалось разработать инфраструктуру венчурного капитала, которая обладает способностью обеспечивать годовую прибыль в 40—50% при инвестировании в израильские наукоемкие компании. Многие инвесторы, включая крупнейшие компании Северной Америки, Европы и Дальнего Востока, стремятся получить прибыль, используя уникальные возможности Израиля в области телекоммуникаций, компьютерных программ, медицинского оборудования и биотехнологии.

Эффективность прямых иностранных инвестиций в наукоемкие производства, и в особенности в венчурные программы Израиля, заключается не только в финансировании производства наукоемкой продукции, но также в поддержке развития дополнительных рыночных услуг, таких как глобальные маркетинговые исследования, деловые рекомендации и высокотехнологические экспертизы. Израильские фонды венчурного капитала породили специфичную отрасль, включающую в себя аналитиков, юристов, экспертов по финансовому анализу и консультантов. В настоящее время многие фонды венчурного капитала Израиля стремятся расширить экспорт своих экспертных знаний даже в Западную Европу, где пока еще не создана хорошо развитая инфраструктура венчурного капитала.

Учитывая сказанное, мы беремся утверждать, что мирный процесс на Ближнем Востоке, несмотря на осложнения, задержки и трудности, предоставляет этому региону беспрецедентные возможности. Страны региона, которые ранее не поддерживали деловых отношений с Израилем, сегодня ищут пути налаживания сотрудничества в исследованиях, развитии наукоемких отраслей, производстве и маркетинге. Некоторые из них уже инвестировали капитал в израильские проекты, а другие создали в Израиле свои постоянные представительства и офисы.

Израильская наукоемкая индустрия в настоящее время, побеждая в конкурентной борьбе, уверенно завоевывает ведущие позиции в мировой технологии. В условиях экономики знаний лидеры Израиля высказывают уверенность в том, что наукоемкая промышленность

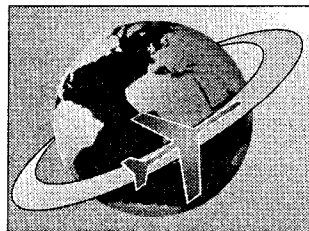
сможет привести как Израиль, так и соседние страны к лучшему будущему и процветанию.

В первой половине 2002 г. реализации этих надежд воспрепятствовало очередное обострение отношений между Израилем и Палестиной. До предела накалившаяся обстановка в этом регионе вновь сделала более отдаленной и призрачной надежду стран Ближнего Востока на продвижение их экономик к благоденствию и процветанию. Учитывая то, что Ближний Восток является частью быстро меняющегося мира, экономики стран этого региона должны как можно скорее адаптироваться к мировым процессам, извлекая прибыль и получая социальный эффект от новаций и передовых технологий. Большинство арабских стран, стремясь стать реальными участниками глобальной экономики, все глубже осознают, что экстремизм и терроризм необходимо цивилизованно, политически и экономически преодолевать, что конфликт с Израилем не может быть вечным. Свидетельством такого понимания стала мирная инициатива наследного принца Саудовской Аравии Абдуллы, продемонстрировавшая серьезность намерений арабского мира обезопасить регион, достичь справедливого мира и стабильности.

Примечания

- ¹ Saad Eddin Ibrahim. *Society and State in the Arab World*, Amman, The Arab Thought Forum. 1988.
- ² FT, *Back to the Middle East*. March 18, 2002.
- ³ FT, *Middle East Tension Boosts Oil and Gold*. December 4, 2001.
- ⁴ Saad Eddin Ibrahim. *Civil Society and Democratic Transformation in the Arab World*, Cairo, Khaldoun Centre. 1992.
- ⁵ Samuel Huntington. *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, Norman: Oklahoma University Press. 1991.
- ⁶ Giamco Luciani. *The Arab State*, Los Angeles: University of California Press. 1990.
- ⁷ David E. Lang. *Revolutionary Islamism and Gulf Security in the Twenty-first Century in the "Gulf Security in the XXI Century"*. The Emirates Center for Strategic Studies and Research. 1997.
- ⁸ G. Luciani. *The Arab State*. Los Angeles. 1990.
- ⁹ Jill Crystal. *Social Transformation, Changing Expectations and Gulf Security*, UAE, Abu Dhabi. 1997.
- ¹⁰ *Middle East Economic Digest*, 4 July 1997. A. Garkoglu. *The Political Economy of Regional Cooperation in the Middle East*, NY and London: Routledge. 1998.
- ¹¹ Padoan P. *The Political Economy of Regional Integration in the Middle East in Guarazonne L. The Middle East in Global Change*, London, Macmillan, NY; St. Martin's Press. 1997.
- ¹² Abdel-Fadil M. *Macroeconomic Tendencies and Policy Options in the Arab Region*, in Guarazonne. 1997.

- 13 Tony Hawkins, COMESA: Building Blocs, FT. 31.10.2000.
- 14 The Wall Street Journal, Index of Economic Freedom. 3.11.2000.
- 15 Aliboni R. Change and Continuity in Western Policies Towards the Middle East, in Guarzonne. 1997.
- 16 Joffé G. Relation between the Middle East and the West: The View from the South, in Robertson B. A., The Middle East and Europe, Salamé, Integration in the Arab World. London. NY, Routledge. 1998.
- 17 Marr P. The United States, Europe and Middle East: Cooperation, Cooptation or Confrontation in Robertson. 1998.
- 18 Aarts P. The Middle East: A Region without Regionalism or the End of Exceptionalism? University of Amsterdam. 18 December 1997.
- 19 Mark Hubard. Setting out to Revive Morocco's Deep North, FT. 10.03.2000.
- 20 Manuel Martin. Mediterranean States Need Capital Injection, FT. 09.03.2000.
- 21 World Bank Report. 2000.
- 22 Korany B. The Old/New Middle East in Guazzone. 1997.
- 23 Guazzone L. A Map and Some Hypotheses for Future of the Middle East, London. 1997.
- 24 Abdel-Fadil M. Macroeconomic Tendencies ... 1997.
- 25 Peres S. The New Middle East, NY: Henry Holt and Company. 1993.
- 26 Shtayyeh M. Israel in the Region: Conflict, Hegemony or Cooperation? Jerusalem: Palestinian Economic Council for Development and Reconstruction 1998.
- 27 Zarrouk J. Arab Free Trade Potentialities and Effects, Forum in Marrakesh, Morocco, 3 September 1998.
- 28 A. Q. Shahin. Rearing to Take off IT in Jordan, Arab Banker, Vol XIV, № 2, autumn 2000.
- 29 F. Elashmawi and Philip R. Marris. Multicultural Management, Houston, Gulf Publishing. 1993.
- 30 Chris Cockerill. Syria: Opening up?, Emerging Markets. August 2000.
- 31 Charles Oliver. Syria: Coming in from the Cold, Euromoney. October 2000.
- 32 The Economist, Putting Back the Pieces: Survey of Lebanon. 24 February 1996.
- 33 Lebanon, Country & Market Update 2000, Banque Audi sa, Beirut. August 2000.
- 34 Roula Khalaf. Lebanon Reconstruction: Finances Raise Concerns about Fate of Programme, FT Survey. 27 October 1997.
- 35 J. Gregson. Lebanon: Escaping from the Debt Trap, Euromoney, № 377. September 2000.
- 36 Ph. Moore. Saudi Arabia: The Kingdom Looks beyond Oil, Euromoney. September 2000.
- 37 Gulf Security in XXI century, Michael Bonine, Population Growth, the Labor Market and Gulf Security, the Emirates Centre for Strategic Studies and Research, UAE, Abu Dhabi. 1997.
- 38 Saudi Arabia Focus, Prince Abdullah bin Faisal, Going Global in a Quest for Quality Partners, Arab Banker. Autumn 2000.
- 39 Charles Olivier, Saudi Arabia Admits Foreigners to the Fortress, Euromoney. August 2000.
- 40 Б. Пилицкий. Чемпион среди Аэропортов. Известия. № 27. 12.02.2000.
- 41 M. Viorst. Sandcastles: The Arabs in Search of the Modern World, London, Jonathan Cape. 1994.
- 42 Robin Allen. Urbanfarmers Dig Living in the Desert, FT UAE Survey, 21 December 1999.
- 43 David Gardner, Gridlock of Bureaucratic Resistance, FT Egypt Survey. 12 May 1998.
- 44 Economist Intelligence Unit; IMF Direction of Trade Statistics. September 2000.
- 45 Richard Cowper. Mega-projects: Draining away Resources, FT Egypt Survey. 10 May 2000.



Аэронавтика и сопутствующие отрасли: воздействие кластеризации

В период революционных преобразований общество всегда нуждалось в создании новых экономических теорий в области развития производственных отношений, рынков, торговли, специализации и кооперирования, ценообразования, прибыли. Бурное развитие глобализации потребовало совершенно нового мышления в определении путей социально-экономического развития, ценности использования знаний, продуктивности инвестиций, рационального трудоустройства и создания эффективной инфраструктуры территорий и регионов. В периоды сложных перемен, которые переживало человечество, всегда было трудно выделить наиболее перспективные для развития мирового сообщества направления.

Опыт мировой экономической истории показывает, что на разных этапах экономического развития человеческого сообщества в силу сложившихся условий (материальных, финансовых, степени развития технического прогресса, уровня и специфики использования ресурсов планеты, форм и видов разделения труда и т. д.), на первый план выдвигались различные сферы экономики, конкретные отрасли народного хозяйства и промышленности, получавшие в определенные периоды времени преимущественное, преобладающее ускоренное развитие. В это время они оказывали определяющее целенаправленное воздействие на темпы роста мирового производства, повышение его эффективности, более того, в некоторых случаях они определяли на-

правления развития цивилизации. Усиление их развития обусловливалось общими переменами, сменой векторов в глобальном мировом развитии. В свою очередь, потенциальные, скрытые возможности какой-либо перспективной отрасли начинают играть определяющую, направленную роль в очередном витке мирового развития.

Все вышесказанное относится к современной аэрокосмической и авиационной промышленности. В начале XX ст. значение этого сектора экономики было совершенно нулевым.

Однако история распорядилась таким образом, что, удовлетворяя в первую очередь потребности оборонной промышленности, эта отрасль получила для своего развития исключительные материальные и интеллектуальные возможности, позволившие осуществить несколько значительных технологических скачков, которые оказали на развитие мировой цивилизации судьбоносное влияние.

В итоге, в начале третьего тысячелетия аэрокосмическая промышленность становится одной из наиболее фундаментальных в глобальной экономике. В целях ее ускоренного развития консолидируются усилия большого количества самых современных предприятий, внедряются наиболее передовые ноу-хау, в исследованиях участвуют лучшие институты, научные центры, лаборатории, бурно развиваются авиационные и аэрокосмические производственные кластеры. В формировании и развитии аэрокосмических кластерных структур участвует более половины штатов США. К наиболее известным относятся кластеры в Сизтле, Чикаго, Денвере и Далласе. В Европе к наиболее активным центрам кластеризации аэрокосмических и авиационных компаний следует отнести Гамбург и Мюнхен в Германии, Тулузу и Сент Назер во Франции, Бругтон (Broughton) в Уэльсе, Мадрид в Испании, Турин в Италии.

В подтверждение важности развития этого сектора мировой экономики и его ведущих кластеров можно привести следующие данные. Только в 2000 г. эта отрасль обеспечивала¹:

- ◆ более 30 млн рабочих мест;
- ◆ более 1,5 трлн дол. объемов ежегодного мирового валового производства;
- ◆ транспортировку более 40% мирового экспорта (по стоимости услуг);
- ◆ перевозку более 1,6 млрд пассажиров и около 65 млн тонн грузов по всему миру в 2000 г.

Спрос на авиационные перевозки постоянно возрастает пропорционально глобальному экономическому росту. Соответственно, пропорционально растут прибыли от использования авиатранспорта. Эта тенденция сохранилась, несмотря на временный спад в деятельности аэросектора, связанный с трагедией 11 сентября 2001 г. в Нью-Йорке, о чем детально будет сказано далее.

12.1. Мировая консолидация аэрокосмической и авиационной отраслей промышленности в XXI ст.

Мировые аэрокосмический, авиационный и оборонный сектора промышленности в конце XX ст. отличались крайне быстрой трансформацией, характеризовавшейся, в первую очередь, усиливающейся консолидацией. Этот процесс продолжается и в начале XXI ст. Эти сектора, еще совсем недавно считавшиеся исключительно национально ориентированными и выделявшиеся среди прочих своей обособленностью, под давлением глобализации стали быстро интернационализироваться и консолидироваться. Именно эти сектора на рубеже тысячелетий подверглись ускоренной реструктуризации, формированию в них сетевых структур и кластеров не только регионального и национального, но и, прежде всего, транснационального уровней. Волны слияний, объединений и формирований партнерств компаний в этих отраслях самыми быстрыми темпами осуществлялись в Северной Америке. Так, из насчитывавшихся в 1992 г. в США в этих секторах 22 самых крупных производственных компаний в 2000 г. осталось всего лишь четыре. В их числе — Boeing, Lockheed Martin, General Dynamics (GD) и Raytheon. К этой группе тесно примыкает Northrop Grumman, обеспечивающий для армии США значительный объем поставок комплектного оборудования и услуг для авиации и военных кораблей. Однако следует помнить, что Northrop является также крупнейшей судостроительной компанией США (для военно-морских сил). В Европе этот процесс в 80-х и в начале 90-х годов проходил значительно медленнее, однако в конце 90-х годов — заметно ускорился. Вследствие процесса консолидации из 18 крупных европейских компаний, функционировавших в 80-е годы, в 2000 г. осталось только 4, а именно: EADS (The European Aeronautic Defence and Space Company), BAE Systems, Finmeccanica и Thomson-CSF. Процессы объединений и сли-

ятий европейских изготовителей и поставщиков аэрокосмической и авиационной техники привели к формированию двух таких основных групп компаний, как BAE Systems (Великобритания) (см. таблицу 12.1) и EADS (альянс фирм Германии, Франции, Испании с подключившимися к ним фирмами Великобритании).

Таблица 12.1. Основные этапы консолидации BAE (1990—2002 гг.)

Период времени	Характеристика этапа	Объем аквизиций/инвестиций, \$
1992	Компания British Aerospace на грани банкротства	
I.1999	British Aerospace приобретает Marconi Electronic Systems, входящую в GEC	8,5 млрд дол.
XI.1999	Компания регистрирует название BAE Systems	
IV.2000	BAE Systems приобретает Lockheed Martin Control Systems	510 млн дол.
VI.2000	BAE Systems приобретает Lockheed Martin Aerospace Electronics Systems	1,67 млрд дол.
XI.2001	BAE Systems прекращает выпуск региональных самолетов, концентрируя внимание на оборонной технике, где объем заказов в начале 2002 г. достигал 70 млрд дол.	
2002	BAE Systems начинает поставки F35 Joint Strike Fighter (JSF) для стран НАТО	

Источник: Thomson Financial Datastream

Значимость создания в 2000 г. альянса EADS сопоставима с важностью образования более чем 40 лет тому назад общего рынка в Европе, когда возникли предпосылки и возможности развития интеграционных процессов и формирования трансграничных деловых альянсов на европейском континенте. Вошедшие в EADS фирмы создали самую большую в Европе и третью в мире аэрокосмическую и оборонную компанию с объемом основного капитала в 22,5 млрд дол., который был равен капиталу Lockheed Martin и был лишь вдвое меньше, чем у Boeing.

Выполняя историческую задачу консолидации европейской оборонной промышленности, EADS в рамках своих департаментов объединил десятки чисто национальных структур, занимавшихся разработкой и производством военной и гражданской техники. Существенными компонентами программы EADS стало производство вертолета Eurocopter (100% акций консорциума), истребителя Eurofighter (46% акций), спутников компании Astrium (75% акций), гражданских

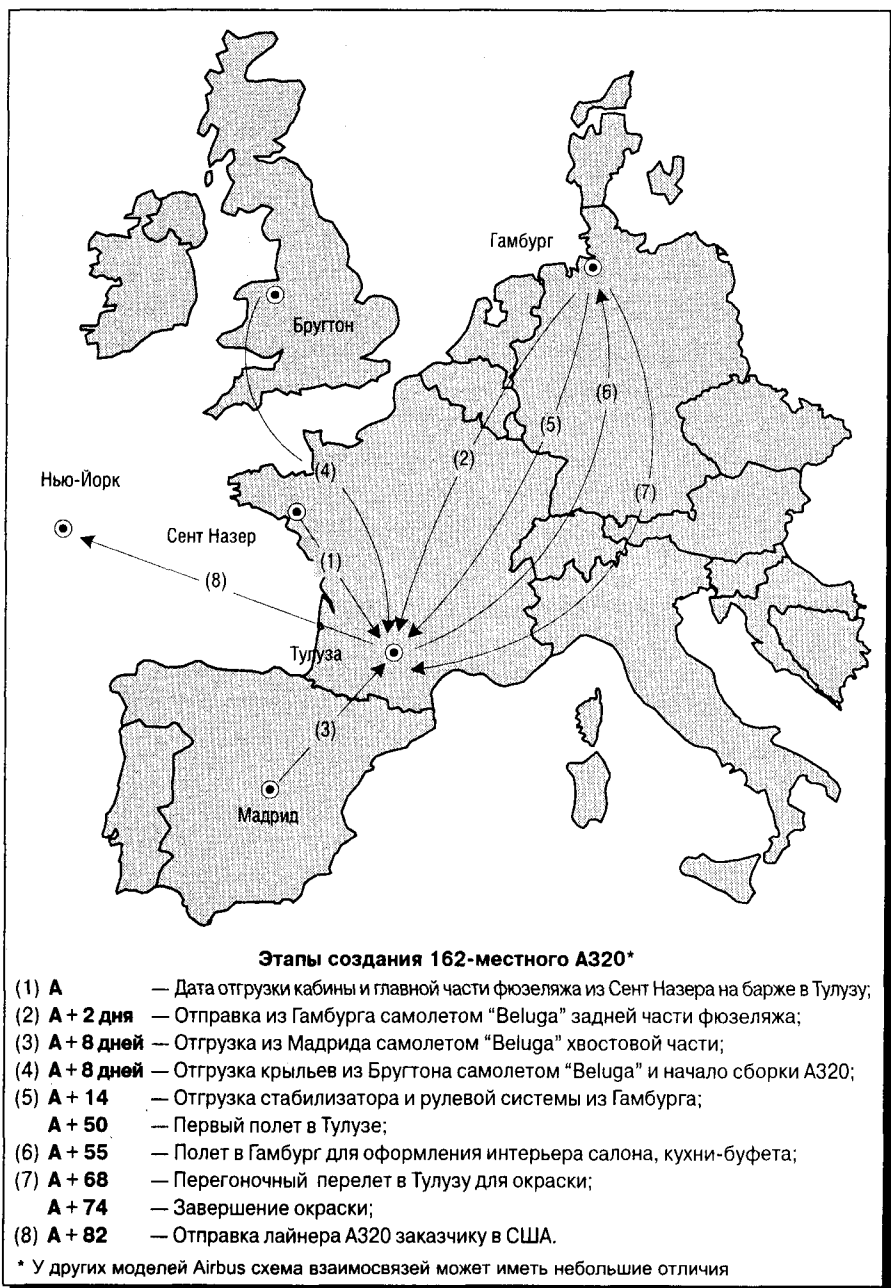


Рис. 12.1. Схема производственных взаимосвязей сетевой структуры в EADS

Источник: Airbus

самолетов Airbus (80% акций), в т. ч. военного транспортного самолета A400M, а также многих других изделий оборонного и аэрокосмического комплекса Европы.

Создание EADS было осуществлено всего за 10 месяцев с момента ознакомления общественности с началом консолидации крупных континентальных европейских аэрокосмических компаний. Более чем 300 интеграционных проектов в области авиации взялся выполнить альянс EADS, объединив программы стран-участниц. Целью создания EADS было обеспечение полной интеграции аэрокосмического бизнеса в Европе с достижением в 2004 г. уровня валового производства продукции в объеме до 500 млрд евро. Ожидается вступление в EADS ряда других аэрокосмических компаний Европы, в том числе итальянской Alenia, а также немецкого изготовителя ракет LFK². Реализация акций EADS на основных фондовых биржах Европы (Париж, Франкфурт, Мадрид), начатая в середине 2000 г., сразу принесла компании крупный финансовый успех в сумме 4 млрд дол. Этот успех объясняется участием в консорциуме таких всемирно известных компаний, как немецкая Daimler Chrysler Aerospace (DASA), французская Aerospatiale Matra и испанская Construcciones Aeronauticas, объединившихся с целью совместного производства военных и гражданских самолетов, вертолетов, ракет, оборонной электроники и двигателей для космических кораблей. Эта группа компаний уже объединила более 90 тыс. работающих и ориентирована на постоянное укрепление и реструктуризацию европейской аэрокосмической промышленности путем создания партнерств, сетевых и кластерных структур. Главной конечной целью группы EADS является создание общеевропейского аэрокосмического производственного комплекса в форме кластера с участием в нем таких гигантов, как BAE Systems, Thomson-CSF, Finmeccanica/Alenia и др. Руководят этой группой компаний по очереди немец Р. Хертрих (R. Hertrich), глава "DASA", и француз Ф. Камю (Ph. Camus), руководитель "Lagardere boys". Задачей сопредседателей EADS является учет разнообразных подходов компаний стран-участниц и совмещение коммерческих интересов учредителей.

В результате усилий большого числа сотрудников и руководства EADS осуществляется преобразование европейских национальных лидеров авиации в близких партнеров в авиационной, аэрокосмической и оборонной промышленности Европы. В группе EADS существует уникальная управленческая структура, создано две штаб-квар-

тиры — одна в Париже, другая — в Мюнхене. Ежедневно два сопредседателя два дня работают вместе. На заседаниях исполнительного комитета представители немецких компаний докладывают о текущих делах французскому сопредседателю Ф. Камю, а французские руководители, в свою очередь, докладывают немцу Р. Хертриху. Надо отметить, что языком общения в штаб-квартирах является английский. По мнению участников группы EADS, подобный метод управления является достаточно эффективным, поскольку немецкая культура общения вносит во французскую свои специфические нормы поведения, а французская — также вносит свои национальные аспекты, которые, несомненно, являются важными в условиях постоянно меняющегося мира. Как считает Р. Хертрих, ключевым фактором успеха в такой трансграничной сетевой структуре является возможность функционирования обеих культур без попыток отдать приоритет одной из них за счет другой.

Группа EADS поставила перед собой задачу выйти на второе место в мировом аэрокосмическом комплексе и обойти Lockheed Martin (США), прежде всего, за счет создания самых современных образцов аэрокосмической техники и формирования эффективной производственной системы, основанной на инновационности и высокой конкурентоспособности (см. рис. 12.2).

Успешный дебют на авиасалонах Фарнборо-2000 и -2002, а также на Ле Бурже-2001 — самой последней модели группы EADS самолета А380 — свидетельствует о том, что подобные намерения достаточно обоснованы.

После значительной консолидации аэрокосмической и оборонной отраслей в Европе в 1999—2000 гг., приведшей к созданию EADS, объединению фирм в рамках BAE Systems (табл. 12.1), поглощению

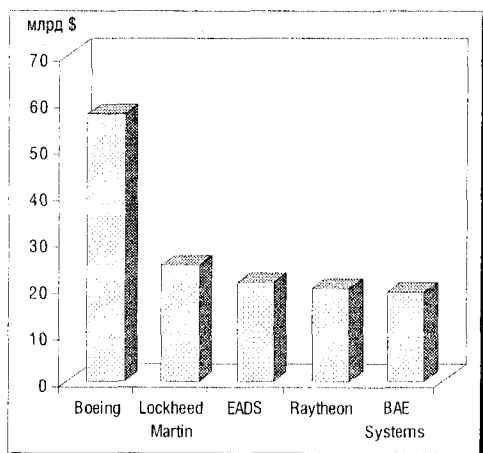


Рис. 12.2. Доходы пяти крупнейших аэрокосмических и оборонных компаний мира (1999 г.)

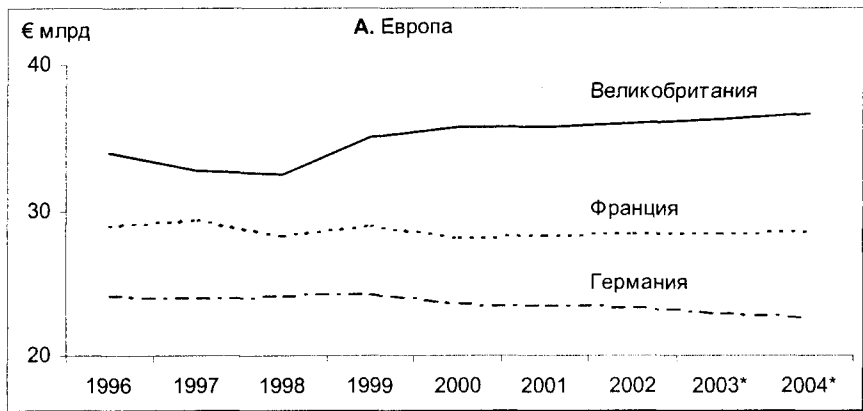
Источник: Company reports, JP Morgan estimates

Thomson-CSF ряда французских компаний, а также к покупке ею английской Racal Electronics за 1,3 млрд ф. ст., масштабы ведущих европейских компаний в этой области стали сопоставимыми с их конкурентами в США. Теперь, как видно из рис. 12.2, EADS и BAE Systems занимают, соответственно, третье и пятое места по размеру доходов на глобальном аэрокосмическом и оборонном рынке. С учетом вышеизложенного можно высказать некоторые соображения о перспективах развития этой сферы:

- ◆ дальнейшая крупномасштабная консолидация в аэрокосмическом и оборонном секторе Европы маловероятна и, по-видимому, акценты будут смещаться на усиление трансатлантического партнерства по схеме BAE-Lockheed, на расширение контактов между основными европейскими и американскими игроками на мировом аэрокосмическом рынке, на преодоление трудностей, связанных с существующими различиями в политических и регуляторных подходах. Доказательством этому является осуществление силами EADS модернизации системы обеспечения береговой охраны США путем поставок изготавливаемых в Испании морских патрульных самолетов CN-235, а также 100 вертолетов Eurocopter на замену уже отслуживших HH-65A американского производства. Как подтвердили материалы Фарнборо-2002, значительно активизировались совместные евроамериканские работы по созданию беспилотных высотных самолетов типа Global Hawk и других типов самолетов-разведчиков и т. п.;
- ◆ учитывая прошедший период консолидации, можно ожидать, что европейские аэрокосмический и оборонный сектора будут в ближайшие годы одними из ключевых факторов экономического развития в регионе;
- ◆ правительственные расходы на оборону до 2005 г. в Европе ожидаются, по крайней мере, стабильными, а в США — должны возрастать, что обеспечит увеличивающийся спрос на продукцию оборонного сектора (см. рис. 12.3).

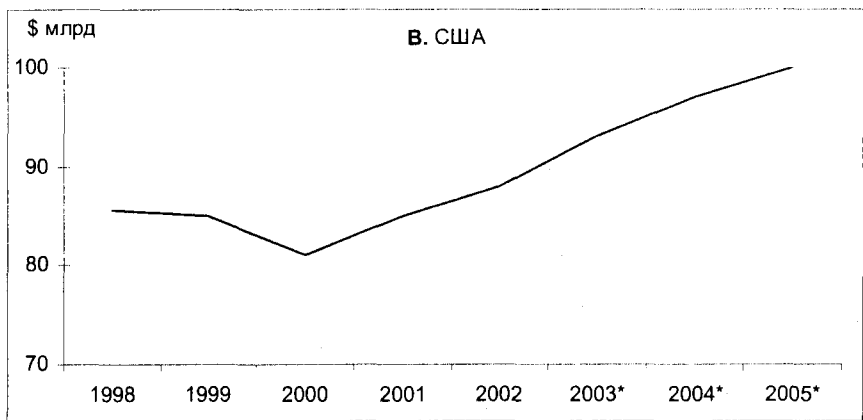
Таким образом, достаточно обоснованно предполагаются благоприятные условия для масштабного развития оборонного сектора на ближайшие годы, несмотря на прогнозы замедления общего экономического роста, поскольку расходы на оборону обычно больше инициируются политическими, а не экономическими факторами. Администрация Буша в США пошла на увеличение правительственных

расходов на оборону с целью усиления безопасности страны. В свою очередь, у правительств европейских стран постоянно растет тревога в отношении увеличения технологического разрыва как между ними самими, так и между Европой и США. Об этом свидетельствовали совместные военные операции в Персидском заливе и Косово, в частности, 25-летний технологический разрыв во внедрении stealth-технологии (см. рис. 12.4).



* Прогноз

Источник: Moody's, JPMorgan estimates



* Прогноз

Источник: President's FY 2001 Budget

Рис. 12.3. Сравнение бюджетного финансирования расходов на оборону США и ряда стран Европы (1996—2005 гг.)

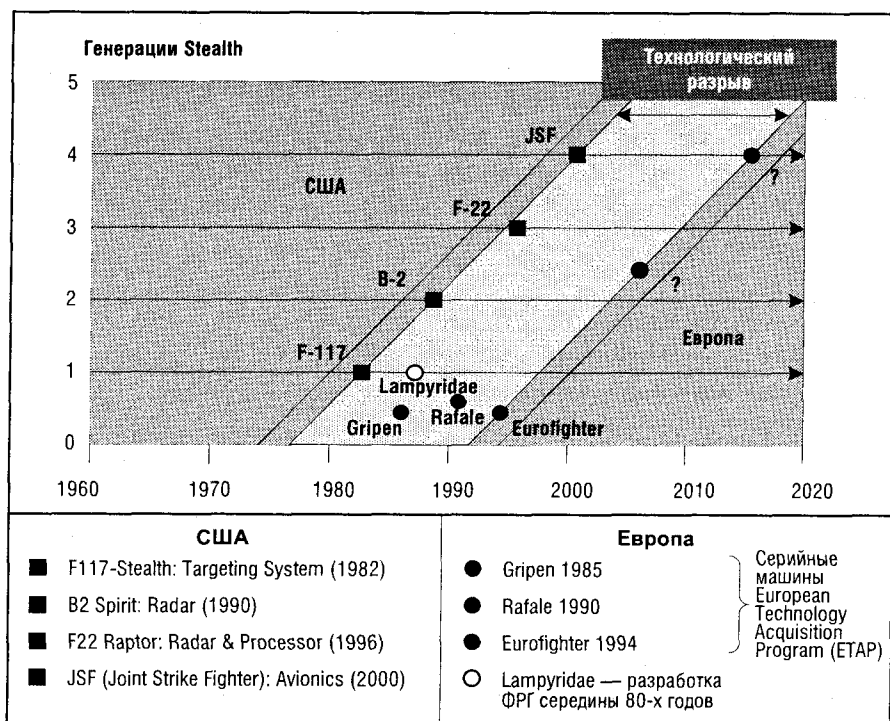


Рис. 12.4. Технологический разрыв между США и Европой во внедрении stealth
 Источник: EADS

Эти обстоятельства усилению подталкивают европейские компании, специализирующиеся в коммерческой авиации и оборонной технике, к осуществлению совместных программ (типа Tornado или более ранней Eurofighter) в рамках трансграничных и даже трансконтинентальных кластеров.

Украина является одной из немногих стран мира, имеющих мощную авиационную и аэрокосмическую научно-производственную базу, практически замкнутый цикл производства самолетов и ракет. Одна лишь аэрокосмическая отрасль Украины объединяет более 40 высокотехнологичных предприятий. Реформирование, которое в последние годы осуществляется в авиационной и аэрокосмической промышленности, должно содействовать стремлению Украины занять достойное место в мировой консолидации этой отрасли и подготовить инфраструктуру отрасли к адаптации инноваций, которые внедряются в мировое авиатранспортное хозяйство и аэрокосмический сектор.

12.2. Коммерческая авиация: конкуренция и кооперация

Компании-производители и поставщики авиационной техники, большинство авиалиний в последние годы оказались как бы в зоне турбулентности, хотя долгосрочные прогнозы для тех и других остаются весьма обнадеживающими. Развитие мировой авиаиндустрии в последнее время характеризовалось такими обстоятельствами:

- ♦ в связи с резким падением спроса на авиауслуги и спадом глобальной деловой активности после сентябрьских событий 2001 г. в США убытки авиакомпаний мира по итогам года составили почти 13 млрд дол., что, соответственно, привело к сокращению или отмене части заказов на пополнение авиапарка новыми самолетами;
- ♦ в условиях жестокого кризиса в мировой авиаиндустрии, который, по оценкам, продолжится и в 2003 г., усиливается конкурентная борьба двух мировых гигантов в этой отрасли — Boeing и Airbus за лидерство на мировом рынке гражданской авиации. По расчетам аналитиков, в ближайшие 20 лет спрос на этом рынке должен составить почти 15,4 тыс. новых пассажирских и грузовых аэролайнеров общей стоимостью около 1300 млрд дол. (см. рис. 12.5).

Аэрокосмические салоны и форумы начала третьего тысячелетия, проходившие в Фарнборо (Великобритания) и Ле Бурже (Франция), ярко продемонстрировали значительное обострение борьбы за лидерство на мировом рынке гражданских самолетов. Airbus Industrie совсем недавно превратилась в основного конкурента для американского концерна Boeing, который почти 30 лет был лидером на рынке самолетов для пассажирских авиаперевозок. Boeing перенес на протяжении 1998—1999 гг. существенный спад объемов производства, но сумел, однако, быстро осуществить программу реструктуризации компаний, обновить руководство, сократить персонал с 238 тыс. до 198 тыс. работающих и, в результате, стабилизировать производство. Уже в 2000 г. Boeing сумел поставить заказчикам 527 самолетов, что было по стоимости на 7,7% выше, хотя по количеству меньше, чем в предыдущем 1999 г., когда было поставлено 610 самолетов.

Таким образом, Boeing за два года (1999—2000 гг.) сумел поставить авиакомпаниям 1137 самолетов, сертифицировал модель 717-200, разработал “новое поколение” 737-600, сертифицировал 757-300, про-

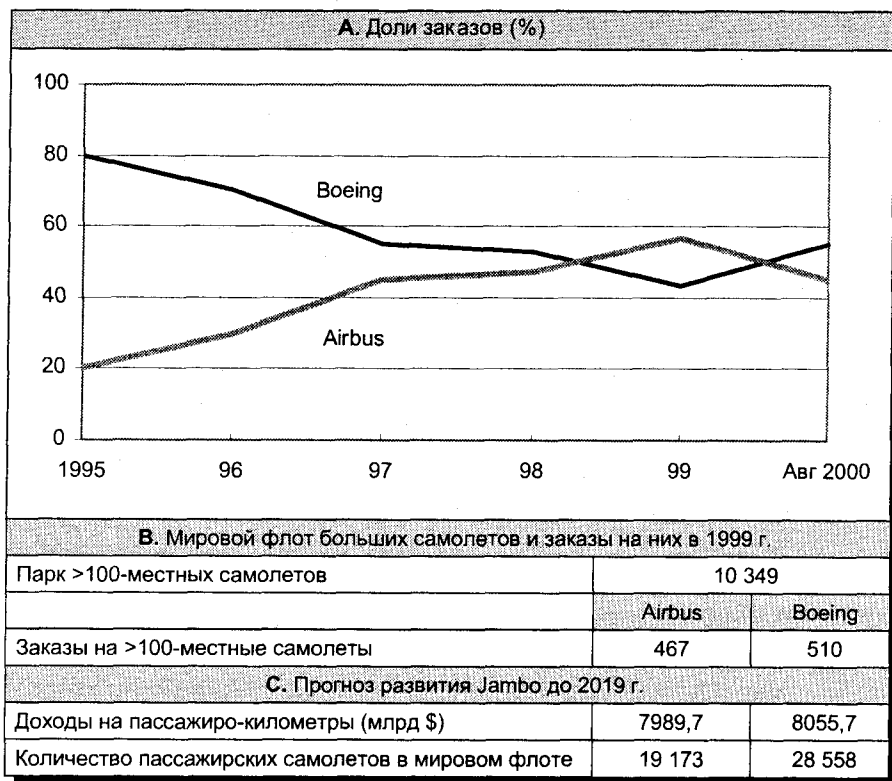
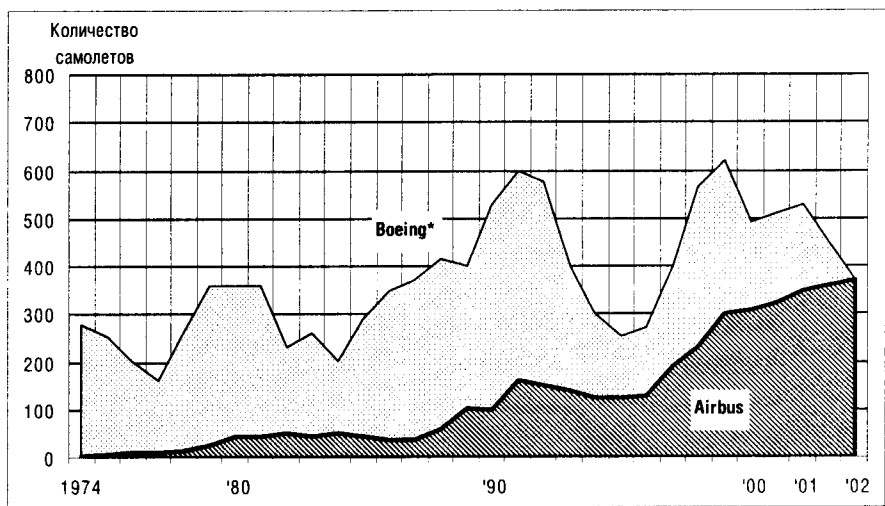


Рис. 12.5. Мировой рынок больших самолетов (доли заказов Airbus и Boeing, 1995—2000 гг. и прогноз до 2019 г.)

вел маркетинговую проработку и представил на рынок новую модель 737-900, осуществил первый полет самолета 757-400 ER, запустил в производство 2 самолета 777 с большим радиусом действия, открыл финансирование для проектирования и производства самолета 747X Jambo, рассчитанного на 522 пассажира (т. е. удлиненной модели 747-400, которая, по прежним прогнозам, должна войти в эксплуатацию в конце 2002 г.). Ожидалось, что лайнер 747X, который должен выйти на авиалинии в 2005 г., может стать главным конкурентом европейской модели A380³.

Однако 2001 г. принес компании Boeing очередной кризис. В первую очередь, это выразилось в том, что предложенный рынку вариант Jambo 747X не сумел привлечь ни одного заказчика, в то время как основной конкурент Airbus сумел достичь впечатляющего результата, по-

лучив более 60 крупных заказов на свою абсолютно новую 555-местную модель А380. Еще один удар Boeing получил на авиасалоне в Ле Бурже в июне 2001 г., который стал поистине очередным полем битвы между двумя авиагигантами. На этом авиасалоне для Boeing самой тяжелой и неожиданной потерей стало решение американской компании ILFC (International Leasing Financial Corporation) приобрести у Airbus 111 самолетов А350-400 на сумму 8,7 млрд дол. (см. рис. 12.6 и 12.7).



* Показатели Boeing до 1997 г. включают отгрузки Boeing и McDonnellDouglas

Рис. 12.6. Динамика поставок авиалайнеров авиагигантами (1974—2002 гг.).

Источник: Airbus, Boeing, 2002

В качестве контршага в соперничестве с Airbus американский концерн, стремясь убедить потенциальных заказчиков в бесперспективности европейского проекта А380 и в бесполезности и убыточности закупки авиакомпаниями таких больших пассажирских самолетов, представил мировому рынку свой проект высокоскоростного пассажирского самолета “Sonic Cruiser”. Эта модель, по мнению Boeing, вполне должна заменить европейский “Concorde” на трансатлантических рейсах. Предложенный рынку самолет рассчитан на диапазон от 175 до 300 пассажиров и должен летать со скоростью 0,98 МАСН. Как утверждают разработчики Boeing, будущие авиационные перевозки будут больше ориентироваться на маршруты типа point-to-point, т. е. максимально учитывать желание пассажиров доставлять их прямо к месту назначе-

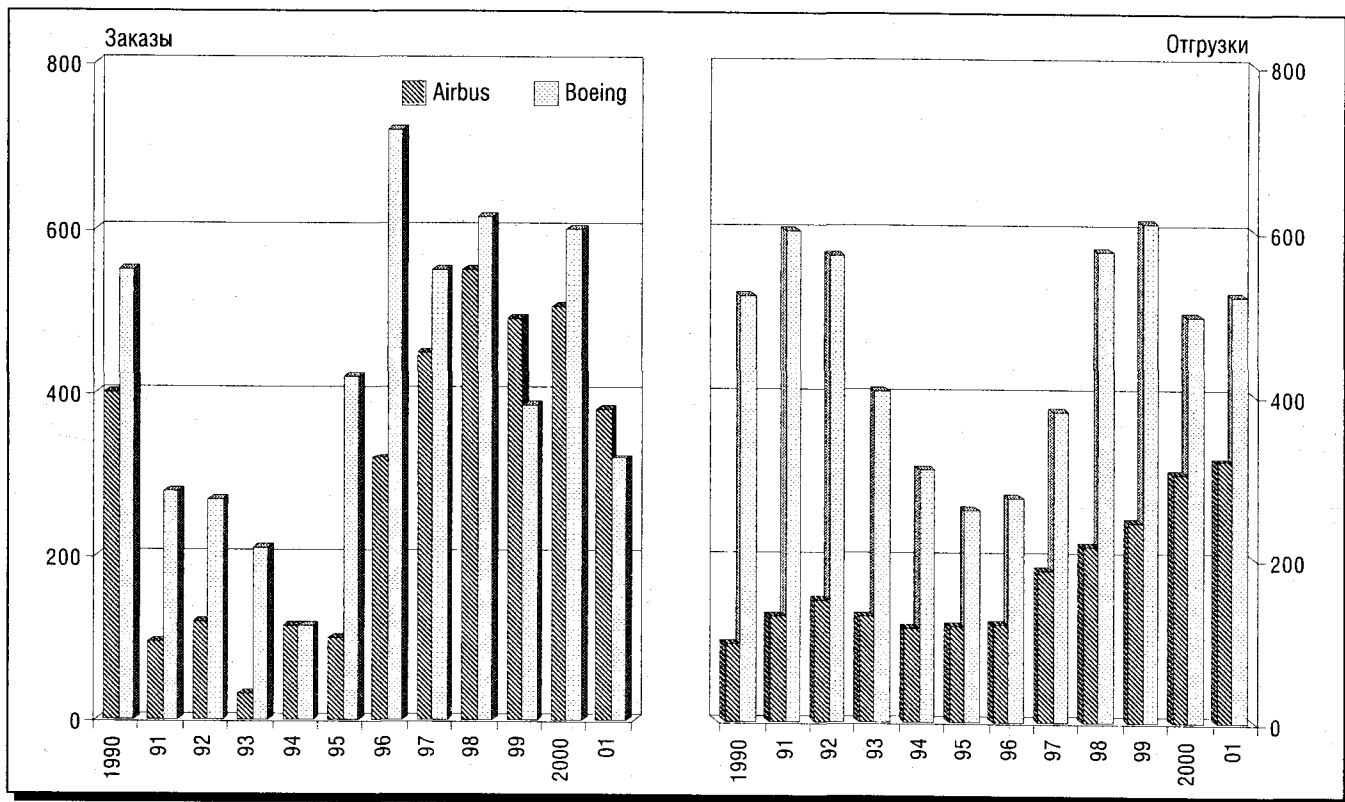


Рис. 12.7. Количество новых самолетов, поставленных Boeing и Airbus (1990—2001 гг.)

Источник: Airbus, Boeing, 2002

ния, а не основываться на времязатратной концепции Airbus, согласно которой пассажиры смогут достичь желаемых пунктов назначения через своего рода центральные аэропорты (hub airports). Boeing в последние годы все чаще использует этот аргумент, чтобы выиграть спор и бросить вызов концепции Airbus, в которой утверждается, что будущий авиарынок принадлежит более чем 1500 суперсамолетам Jumbo A380. По утверждению же Boeing, потребуется лишь одна пятая часть предполагаемого количества Jumbo и, следовательно, нет серьезных оснований для развития модели A380. Поскольку Sonic Cruiser будет способен сократить полетное время на 1 час для каждых 3 тыс. миль полета, его разработчики убеждены в том, что полеты на нем будут более предпочтительны для пассажиров бизнес-класса. Такая ситуация должна поставить операторов A380 перед необходимостью заполнять свои рейсы менее доходным разрядом пассажиров эконом-класса, что во многих случаях сделает значительное число рейсов неприбыльными. Более того, по утверждению Boeing, разрабатываемый ими Sonic Cruiser будет способен летать на высоте до 17 тыс. м (т. е. выше, чем любые другие пассажирские самолеты), впервые в истории совершая безостановочные рейсы от Сиднея до всех главных столиц мира (см. рис. 12.8 и рис. 12.9).

Таким образом, ключевыми вопросами, на которые должен ответить Boeing, являются — сможет ли Sonic Cruiser достаточно быстро сойти с чертежных досок и быть изготовленным в металле, какова будет его цена, а также насколько емким будет будущий рынок?

Фил Кондит (Phil Condit), председатель и главный управляющий Boeing, заявил: “Мы предполагаем, что существует рынок для очень больших самолетов; но, на наш взгляд, он очень небольшой. Поэтому мы полагаем, что нам лучше расходовать наши ресурсы в звуковой части авиарынка. Единственный способ ответить на вопрос — кто прав? — это посмотреть на ситуацию, которая существовала на рынке 15 лет тому назад”⁴.

Оценивая возможности будущего рынка, ведущие мировые авиалинии высказывают убеждение в том, что Boeing в состоянии добиться успеха со своей моделью “Sonic Cruiser”. Так, управляющий Air Canada Р. Милтон (R. Milton) утверждает: “Перспективы для этого самолета потенциально намного больше, чем для очень большого самолета. Давайте взглянем на проблему с такой стороны: что больше привлекает пассажира — как велик самолет или сможет ли он пересечь Тихий океан на три часа быстрее?” (см. табл. 12.2).

Концепция скорости Boeing против концепции пассажировместимости Airbus



Рис. 12.8. Концепция Boeing: фрагментация мировых авиаперевозок

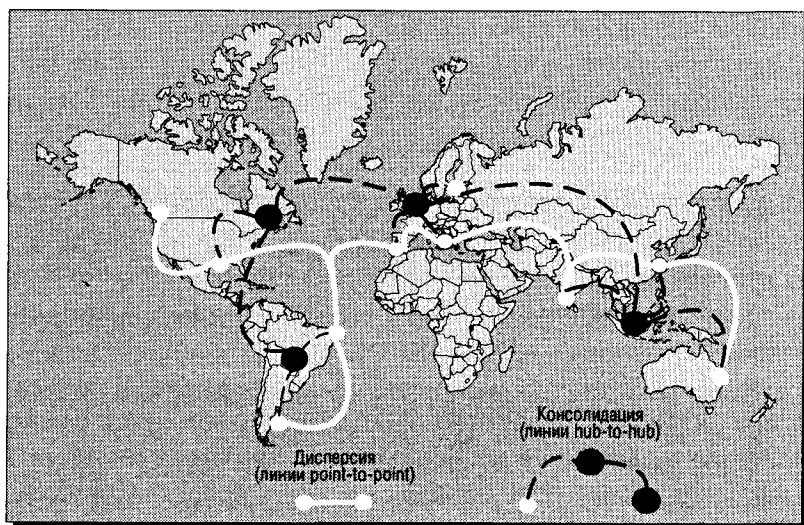


Рис. 12.9. Концепция Airbus: сегментация воздушного пространства

Таблица 12.2. Показатели Sonic Cruiser в сегменте рынка самолетов на 150—300 мест

№	Характеристики	Модель		
		Sonic Cruiser	777-200ER/200LR/300/300LR	767-200ER/300ER/400ER
1.	Число пассажиров в трехклассной компоновке	175 ÷ 300	320/300/386/365	181/218/245
2.	Макс. взлетная масса (т)	200 ÷ 205	298/341/299/341	179/187/204
3.	Дальность полета (км)	1.100 ÷ 18.500	14.200/16.400/11.000/13.300	12.300/11.390/10.640
4.	Макс. длина (м)	NC	63,7 ÷ 73,9	48,5/54,9/61,4
5.	Размах крыльев (м)	NC	60,9 ÷ 64,8	47,6 ÷ 51,9
6.	Крейсерская скорость	Mach 0,95/0,98	Mach 0,84	Mach 0,80
7.	Двигатели	PW4000/Trent800/GE90	PW4000/Trent800/GE90	PW4000/GE80/RB211
8.	Реактивная тяга (кН)	NC	409 ÷ 484	268 ÷ 279

Источник: Boeing

С целью реализации своей новой концепции повышения общей конкурентоспособности Boeing пошел на довольно радикальный шаг — он объявил о перемещении своей штаб-квартиры из Сиэтла, в котором она находилась 86 лет с момента основания, в г. Чикаго, один из крупнейших финансово-промышленных центров страны. Руководство Boeing наметило программу ее реструктуризации, в рамках которой предполагается создание нового облика компании со штаб-квартирой, играющей совершенно новую роль. Boeing образца 2002 г. состоит из трех ведущих направлений, каждое из которых в духе популярных в США кластерных моделей должно быть сравнительно самостоятельным и возглавляться своим главным управляющим. Это следующие направления:

- ◆ производство коммерческих самолетов в Сиэтле;
- ◆ производство продукции оборонного назначения, в том числе военных самолетов и ракет, в Сент Луисе;
- ◆ производство изделий для космоса и коммуникаций в Сил Бич в Калифорнии.

В свою очередь, штаб-квартира в Чикаго должна обеспечивать новые инвестиционные возможности в области коммуникаций, управления авиационными перевозками и финансовых услуг. Ожидается, что переезд штаб-квартиры в Чикаго должен дать дополнительные преимущества руководству Boeing, которое чувствовало себя в Сиэтле несколько

изолированным от основных финансовых рынков, а также позволит ему дистанцироваться от основного контингента рабочей силы, занятой на предприятиях, производящих коммерческие самолеты, и находящейся под сильным воздействием профсоюзов, которые болезненно восприняли сокращение около 30 тыс. рабочих мест в регионе.

Как только подул ветер перемен в связи с кризисными явлениями на рынке гражданских самолетов, предстоящее перемещение штаб-квартиры оказалось весьма подходящим для компании шагом, тем более, что сложившийся имидж Boeing уже подталкивал ее к подобным действиям. Незадолго до объявления компании о предстоящем перемещении своей штаб-квартиры, один из ее крупных иностранных контракторов заметил: “Boeing, возможно, смотрится как крупная международная компания, с ее самолетами, летающими по всему миру, но в действительности она ведет себя и мыслит, как типичная местная компания провинциального северо-запада США”⁵.

С целью большей внутренней сбалансированности и расширения возможностей роста Boeing наметил себе программу диверсификации производства продукции high-tech в области авионики, космоса и коммуникаций. Финансирующая предприятия концерна компания Boeing Capital Corporation (BCC) более 30 лет фокусировала внимание лишь на вложении средств в производство самолетов. Однако с момента покупки компанией предприятия McDonnell Douglas в 1997 г. BCC стала проявлять более энергичный подход к финансированию новых перспективных направлений. С начала нового столетия BCC вообще освободила ведущие структуры Boeing от жесткой привязки к традиционной тематике и расширила финансирование на абсолютно новые направления high-tech. Ф. Кондит, комментируя новую стратегию Boeing, заявил: “Сейчас мы имеем три ведущих деловых направления (Сизтл, Сент Луис и Сил Бич). Через пять лет я надеюсь иметь 5 крупных направлений деятельности, а через 8 лет ... мы будем иметь от 10 до 12 таких направлений”.

Добиться этого, по мнению председателя Boeing, позволит именно перемещение штаб-квартиры компании в Чикаго и отказ от фокусирования внимания руководства лишь на одной сфере деятельности. Хотя ряд новых направлений пока лишь в зачаточном состоянии, но все они формируются как сетевые структуры, координация деятельности которых осуществляется через спутниковую связь. Так, Boeing разработал детальную программу замены неэффективной системы

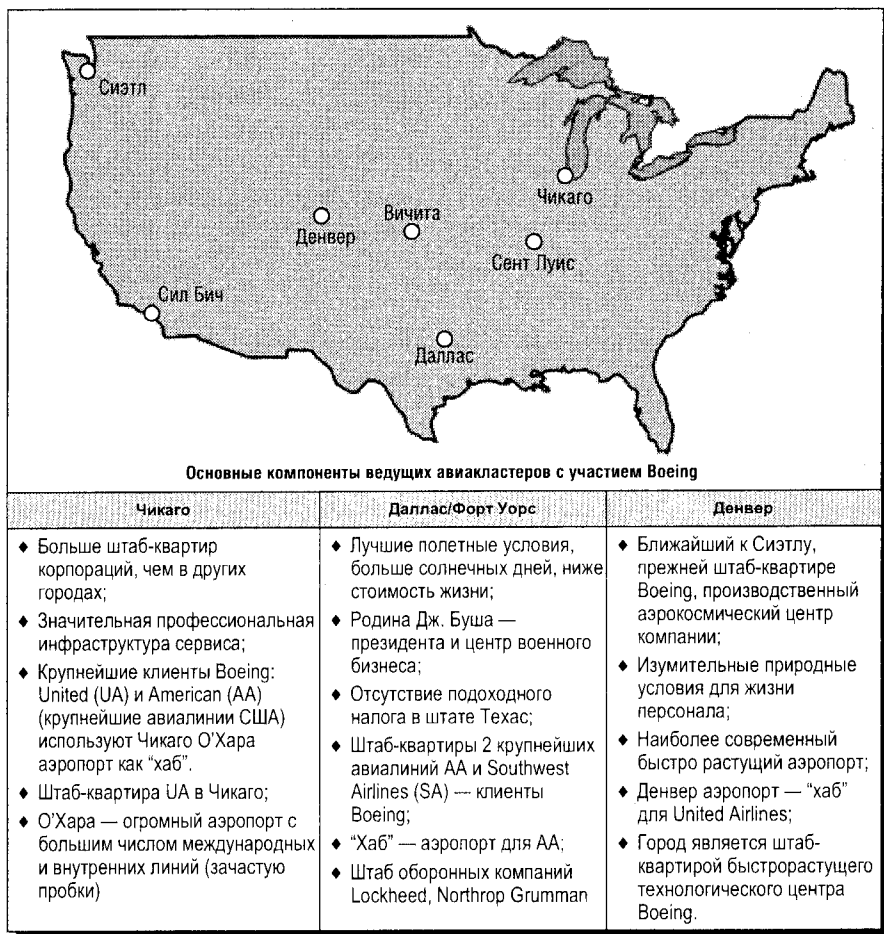


Рис. 12.10. Размещение ведущих авиакластеров США, содержащих филиалы Boeing

Источник: Boeing

управления воздушными перевозками в США с земли на новую более эффективную — через спутники. Учитывая ряд других перспективных направлений, разрабатываемых Boeing, на основе своих технологических разработок, инноваций и открытий, можно констатировать, что компания все настойчивее стремится превратиться из исполнителя крупносерийных операций в high-tech компанию.

В 2001 г. доходы Boeing составили 58,2 млрд дол. Самый крупный вклад (60%) в эти объемы внесла группа компаний, поставляющих на рынок коммерческие авиалайнеры. На долю поставок военных самолето-

тов и ракет приходилось около 21%, а доходы от поставок аэрокосмической техники, спутников и других видов бизнеса составили 19%⁶.

Завершая краткий анализ современной деятельности Boeing нельзя не отметить результат Фарнборо-2002 в отношении перспектив главной надежды компании — проекта Sonic Cruiser. Усилия Boeing, направленные на то, чтобы убедить крупнейших авиаперевозчиков сориентироваться на эту модель, пока не приносят желаемых результатов, тогда как Airbus уже приступил к производству своей перспективной модели суперджамбо A380.

Принятие в 1998 г. решения преобразовать Airbus Industrie из отдельных, практически независимых национальных компаний в единую интегрированную компанию Airbus Integrated Company (AIC) преследовало цель: дать шанс европейским самолетостроителям побороться за мировое лидерство на авиационном рынке. Последовавшие за этим два года напряженной работы привели к драматическим изменениям в европейском аэрокосмическом секторе.

В бывшем консорциуме 4 партнера лишь распределяли работу по проектированию и изготовлению самолетов Airbus, а детали финансовых операций держали в секрете друг от друга и торговались между собой по вопросам выполнения субпоставок. Это вело к низкой рентабельности производства, отсутствию прозрачности во взаимоотношениях. С 1 января 2000 г. AIC имеет общий баланс, была проведена рационализация всей структуры компании, что сразу способствовало обеспечению значительной экономии по всем операциям. Проводимая реструктуризация европейской авиационной промышленности обеспечила усиление ее позиций, сделала возможным превращение за короткий срок AIC во второго в мире крупнейшего изготовителя самолетов. Именно благодаря реструктуризации годовая экономия, по оценкам, в 2004 г. должна составить 350 млн евро. Впервые за более чем 30-летний период существования Airbus, знаменосец европейской аэрокосмической индустрии, был поставлен в условия ежедневного контроля со стороны единой команды управления, находящейся в штаб-квартире в г. Тулузе (Франция) и руководимой главным управляющим Ноэлем Форгеардом (Noël Forgeard). Он и его команда несут прямую ответственность за все, связанные с производством Airbus, операции на территории Франции, Германии, Великобритании и Испании.

AIC выступает как структура, основанная на кластерной модели, в которой партнерские отношения нескольких национальных аэрокосми-

ческих компаний оформились в виде трансграничного кластера, ориентированного на производство самого большого и самого экономически выгодного пассажирского самолета мирового класса в условиях жесточайшей конкуренции в критически важном секторе промышленности. Создание АИС явилось фактом осознания того, что длительное время существовавшая структура — наследственно неэффективна и страдает от отсутствия прозрачности, и поэтому была не в состоянии выполнять свои функции. И лишь с формированием EADS был окончательно сформулирован путь реорганизации Airbus в ставшую популярной в Европе модель партнерства кластерного типа, зарегистрированную в Тулузе как SPL Grand Toulouse.

Как и валюта — евро, эта мега-транспортная компания стала символом европейской унификации и политической трансформации. Она наглядно демонстрирует, как государства-партнеры могут добиваться производства продукции мирового уровня в наиболее технологически сложных отраслях промышленности.

В АИС французско-немецко-испанскому EADS принадлежат 80% акций, а 20% — британской BAЕ Systems. На несколько лет затянулись переговоры с итальянской Finmeccanica/Alenia Aerospazio, которой было предложено 7% акций АИС и, соответственно, активное участие в производстве А380. Однако все еще остается открытым вопрос согласования условий участия итальянцев⁷. Примерно на таком же уровне сохраняются многолетние переговоры европейских авиамашиностроителей с главными партнерами из Тихоокеанского региона (Pacific Rim), из которых основным японским промышленным группам предложено 8% акций АИС с целью вовлечения их в программу А380⁸.

АИС имеет в четырех странах 15 крупномасштабных предприятий, на которых пока работает 40 тыс. работников. Технологические операции по изготовлению Airbus распределены между предприятиями в соответствии со специализацией, которая на них ранее сформировалась. Например, крылья изготавливает BAЕ Systems в Бристоле и Бругтоне в Уэльсе, где работают 10 тыс. персонала и производится продукция на сумму 2,3 млрд ф. ст. в год. По расчетам руководства АИС, при выходе программы А380 на полный режим, она должна стать для стран-участниц истинным источником благосостояния, обеспечив создание 145 тыс. рабочих мест в Европе, из которых 51% должен быть в аэрокосмической отрасли, а также содействовать созданию до 22 тыс. рабочих мест в США⁹.

Фюзеляж, внутренняя обшивка А380, оснащение кабины и салона должны изготавливаться в Гамбурге. Испанские предприятия в районе Мадрида специализируются на изготовлении хвостового оперения и стабилизаторов самолета-гиганта. Окончательную сборку А380 должны осуществлять в Тулузе, куда поставляются отдельные узлы и компоненты гигантскими грузовыми самолетами, а также кораблями и баржами (см. рис. 12.11).

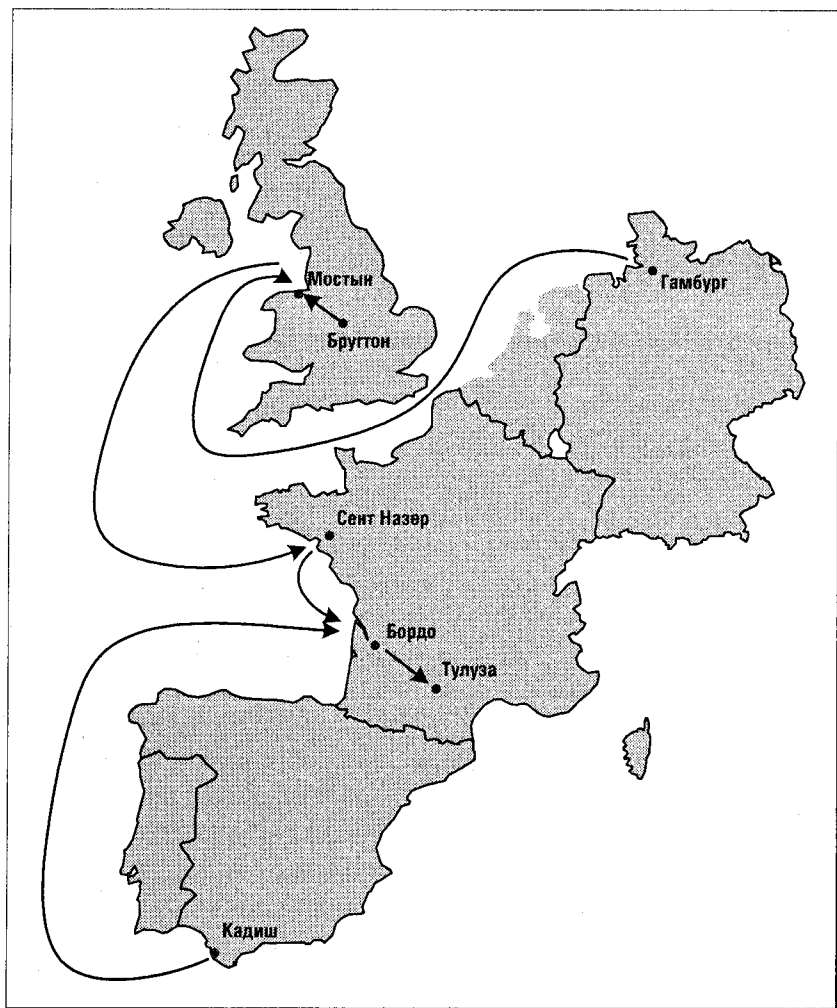


Рис. 12.11. Маршруты транспортировки узлов и компонентов А380

Источник: Airbus, Toulouse

Собственно, с запуском в производство А380 практически началась новая эра в гражданской авиации¹⁰. Предполагается, что 10,7 млрд дол., которые инвестируются в реализацию этого проекта, позволят новому суперлайнеру обеспечить европейскому альянсу монополию на мировом рынке гражданских самолетов в ближайшие десять лет. Руководство компании полагает, что программа будет успешной даже при выполнении заказов на поставку 250 самолетов. Однако, согласно прогнозам, предполагается продажа не менее чем 750 самолетов в ближайшие 20 лет. Это должно обеспечить АИС половину мирового рынка коммерческих самолетов, емкость которого оценивается в 1,8 трлн дол. Прогнозируется, что мировым авиалиниям будет поставлено 1250 супергигантских 500-местных авиалайнеров и 300 самолетов грузовых модификаций.

По последним оценкам Airbus, только рынок супергигантов в ближайшие 20 лет достигнет 343 млрд дол., что составит 10% от общего количества заказанных самолетов с количеством мест более 100. Однако по стоимости это составит около 20% рынка гражданских самолетов в целом¹¹.

АИС обещает потенциальным заказчикам значительно более современный вид услуг при поставках А380, чем это делает Boeing, поставляя самолеты 747-400, при соответствующем сокращении операционных расходов до 20%. А380 должен установить совершенно новые стандарты для гражданской авиации. Это будет самый большой за всю историю гражданской авиации самолет, способный перевозить от 481 до 656 пассажиров. Базовая модель А380-100, которая будет выведена в эксплуатацию первой, рассчитана на 555 пассажиров трех классов, при дальности полета 15,1 тыс. км. Эта модель обеспечивает на 35% больше мест, чем Boeing 747-400 — самый большой из самолетов, который сегодня эксплуатируется мировыми авиалиниями. Кроме того, А380-100 на 15% превышает дальность полета Boeing 747-400.

Удлиненная модель Airbus А380-200 будет в состоянии транспортировать 656 пассажиров на те же расстояния, что и базовый вариант. Модель А380-100R на 555 мест будет обладать дальностью полета в 16,2 тыс. км. Грузовой вариант модели А380 также вызвал большую заинтересованность таких экспрессных грузовых авиалиний как DHL, FedEx, CargoLux, поскольку самолет способен перевозить 150 тонн груза на расстояние 10,4 тыс. км.

Airbus в 2001 г. сумел в третий раз за последние 10 лет в условиях быстро ухудшающейся обстановки на рынке превзойти объемы поставок своего главного соперника Boeing, хотя также столкнулся с лавиной отказов от ранее сделанных заказов в связи с банкротством трех крупных авиакомпаний. Так, из 101 отказа в конце 2001 г. 90 были связаны с банкротством европейских групп Sabena и Swissair, их лизинговых дочерних компаний, а также американской авиакомпании TWA.

И все же необходимо отметить, что поставки Airbus в 2001 г. были рекордными, достигнув 325 (по сравнению с 311 в 2000 г.), причем товарооборот вырос с 17,5 млрд дол. до рекордной суммы 21,5 млрд дол.¹² В связи с такими результатами руководство Airbus не пошло на радикальные меры, подобные тем, которые были предприняты Boeing, и продолжило реализацию программы A380.

Стратегия Airbus основывалась на следующем:

- ◆ во-первых, Airbus находился лишь на начальной стадии своей амбициозной программы развития на момент, когда начался спад в аэрокосмическом секторе. Используя это преимущество, компании пришлось лишь умерить свои амбиции, заморозить инвестиции и сократить набор персонала. В то же время начало спада пришлось на бум заказов на продукцию Boeing, что, естественно, потребовало значительного сокращения программы;
- ◆ во-вторых, исходя из того, что именно отгрузки, а не потенциальные заказы определяют результаты работы компании, по мнению руководства Airbus, 2002—2003 гг. будут вполне удовлетворительными, поскольку объемы отгрузок реально превысят 300 самолетов, что приближается к объемам рекордных цифр 2000 г. в 325 единиц;
- ◆ в-третьих, по утверждению главного управляющего Н. Форгарда, Airbus готов продолжить, применявшуюся и ранее, тактику финансовой поддержки ряда традиционно партнерских авиакомпаний, стремясь помочь им в кризисных условиях обеспечить выполнение их заказов на пассажирские самолеты.

В число традиционных партнеров Airbus входят более 10 крупных авиакомпаний, которые уже проявили заинтересованность в покупке приблизительно 60 самолетов A380. Среди наиболее крупных заказчиков — авиакомпания “Emirates”, наиболее быстро развивающийся авиаперевозчик на Ближнем Востоке, обладающий самым большим аэропортом в регионе — в г. Дубай. К числу других крупных заказчиков Airbus отно-

сятся — Singapore Airlines, Air France, Virgin Atlantic, Qantas of Australia, Lease Finance Corporation (США).

Согласно концепции АІС суперджамбо А380 является единственным возможным региональным решением для чрезмерно напряженных в настоящее время воздушных пассажиропотоков между самыми крупными в мире аэропортами. По оценкам экспертов, авиационные перевозки будут возрастать на 5% ежегодно, и поэтому их объемы через 15 лет должны будут удвоиться. В соответствии с этим прогнозируется, что 55 воздушных операторов будут использовать суперджамбо, хотя они составят лишь 2/3 авиационного флота, которым будут пользоваться меньше чем 20 авиалиний.

Считается, что перевозки на суперджамбо станут исключительно насыщенными, причем половина этого флота будет использоваться лишь 10 аэропортами, приспособленными к ним, такими, как Токио, Нью-Йорк, Лондон, Сидней, Сан-Франциско, Сингапур и др. Самым перспективным рынком для суперджамбо, безусловно, может быть Азия. Использование таких самолетов будет вызывать необходимость максимальной консолидации в сфере сервиса пассажиропотоков (и, соответственно, создания сетевых структур по оказанию услуг, вплоть до формирования вспомогательных кластеров партнерских компаний), наиболее эффективного использования крайне ограниченного пространства для посадки пассажиров, более экономного расходования горючего и минимальных операционных расходов (см. рис. 12.12).

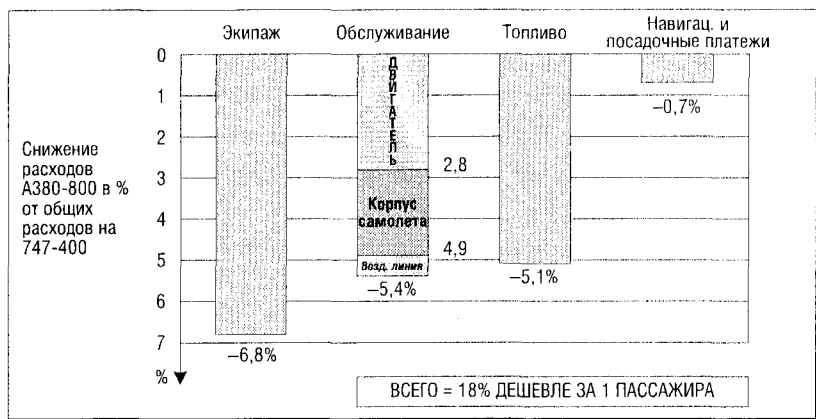


Рис. 12.12. Сравнение операционных расходов эксплуатации А380-800 и Boeing 747-400 (расходы на 1 пассажира при полете на 6000 миль)

Источник: по данным Airbus

Над созданием А380 более 5 лет работал коллектив из 800 инженеров Airbus Industrie, тесно сотрудничая с работниками ведущих авиалиний и 50 аэропортов с целью доведения А380 до совершенства¹³. В соответствии с планами, полет первого прототипа А380 ожидается в 2003 г., а серийный лайнер для перевозки авиапассажиров должен войти в эксплуатацию в IV квартале 2005 г. Грузовой вариант А380 планируется запустить в эксплуатацию в 2007 г.

При освещении этих вопросов следует отметить, что технологически самым передовым коммерческим самолетом, несомненно, является англо-французский Concorde, первый полет которого состоялся еще в январе 1976 г. Несмотря на усилия других стран, в том числе и США, и СССР, никто так и не смог на протяжении последних 26 лет создать ничего подобного. Поэтому Concorde остался единственным сверхзвуковым коммерческим самолетом, способным летать со скоростью 1350 миль в час, или 2М. Катастрофа, которая произошла с французским Concorde 25 июля 2000 г., казалось, почти лишила надежды на дальнейшее использование сверхзвуковых самолетов в ближайшие 20 лет. Это была первая за 25 лет полетов авария Concorde, нарушившая беспрецедентный в истории мировой гражданской авиации период безаварийности для определенной модели самолета. К тому же по официальной версии, изложенной в докладе специализированного ведомства — Бюро по расследованию катастроф — вина за аварию возложена на ранее взлетевший американский лайнер DC-10, от которого якобы оторвалась и упала на взлетную полосу металлическая полоса в 43 см, на которую наскочило одно из колес шасси Concorde. Возникает цепь трагических событий: разрыв шины, армированные куски которой пробивают топливный бак, возгорание топлива, остановка двигателей и падение Concorde на гостиницу аэропорта “Шарль де Голль”. Возвращение Concorde на авиалинии через 15 месяцев после катастрофы было важным шагом по восстановлению доверия к эффективности англо-французского технологического партнерства в high-tech, имидж которого на некоторое время был омрачен. Более того, возврат Concorde в эксплуатацию в период мирового спада в авиаперевозках вновь оживил интерес к созданию сверхзвуковых пассажирских самолетов будущего. По мнению британской авиакомпании BA, Concorde будет в эксплуатации до 2015 г. и вряд ли будет заменен какой-либо иной моделью. Это подтверждает и позиция Boeing, самого крупного в мире производителя коммерческих авиалайнеров, решив-

шего сконцентрировать свои усилия на производстве Sonic Cruiser, максимальная скорость которого будет около 0,98М. Таким образом, популярная еще в 70-е годы концепция развития производства сверхзвуковых пассажирских самолетов, которые должны были использоваться на большинстве авиалиний мира, не была реализована в связи с протестами защитников окружающей среды, а также запретами, которые были установлены в большинстве аэропортов мира против их эксплуатации. Со временем в авиапромышленности был найден консенсус — сверхзвуковыми гражданскими самолетами будущего должны быть самолеты бизнес-класса.

12.3. Корпоративная и региональная авиации: взлет и перспективы

В последние годы все большую популярность стали приобретать самолеты, которые первоначально изготавливались для деловой элиты или знаменитостей, однако затем превратились в обязательную составляющую деятельности солидных корпораций. Теперь корпорации оценили заложенный в самолеты бизнес-класса потенциал, содействующий успеху в бизнесе, служащий рабочим инструментом в повышении эффективности операционной деятельности, а также улучшающий качество жизни сотрудников корпорации. Безусловно, росту популярности корпоративных самолетов, особенно в США, содействовал значительный прогресс в развитии их производства, появление большого числа новых моделей. В бюджетах богатых компаний появилась обязательная статья расходов на эксплуатацию корпоративных самолетов, позволяющих повысить качество управления, поскольку руководящий персонал компаний значительную часть своего рабочего времени проводит в перелетах (см. рис. 12.13).

За последние семь лет производство самолетов бизнес-класса превратилось из незначительной части мировой аэрокосмической промышленности в одну из наиболее динамичных ее отраслей. В период с 1996 по 2000 гг. ежегодные поставки корпоративных самолетов удваивались, в первую очередь, благодаря беспрецедентному росту экономики США. Только в 1999 г. заказчикам было поставлено 636 самолетов на сумму в 2 млрд дол., а в 2000 г. было поставлено 677 машин на сумму больше, чем 10 млрд дол. Генеральная Ассоциация изготовителей самолетов GAMA (General Aviation Manufacturers Association) утверждает, что

рынок Северной Америки является наиболее перспективным для поставок корпоративных самолетов (см. рис. 12.14).

По мнению этой Ассоциации, в ближайшие 10 лет, т. е. к 2011 г., на рынок будет поставлено 6800 машин на сумму в 93,6 млрд дол.¹⁴

Постоянное увеличение загруженности ведущих аэропортов мира стимулирует корпорации к необходимости иметь корпоративные самолеты, что, предполагается, должно экономить время высокооплачиваемых руководителей концернов. И даже экономический спад

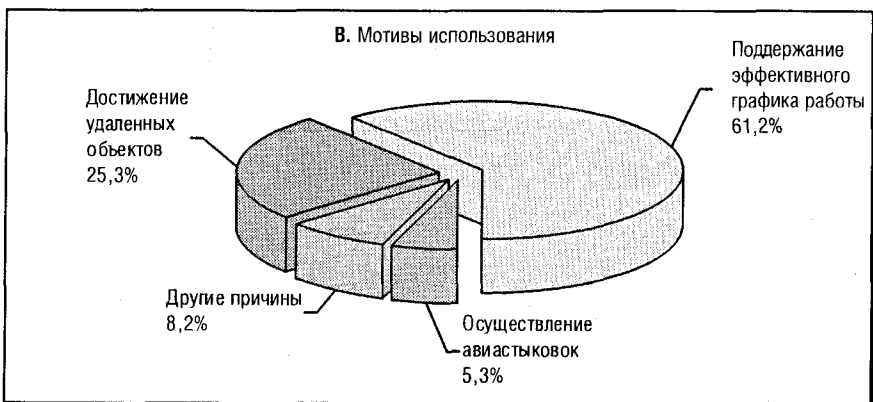
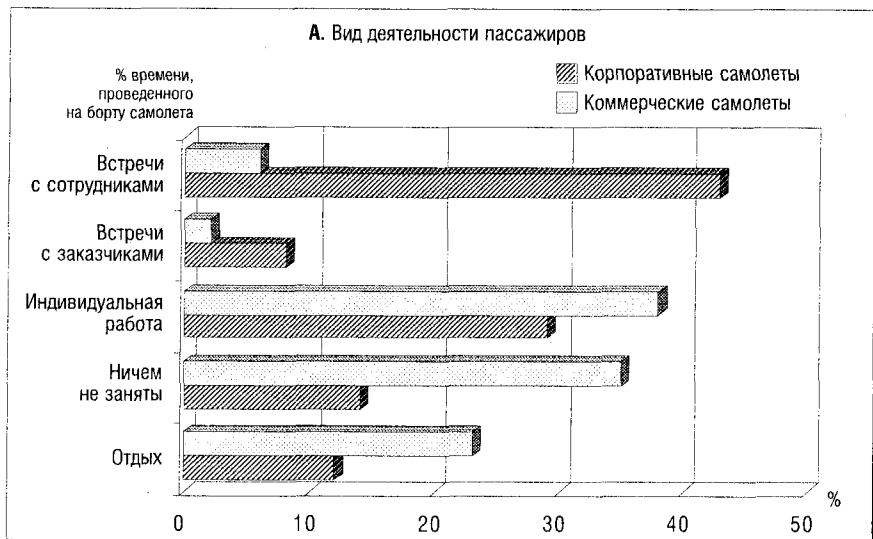
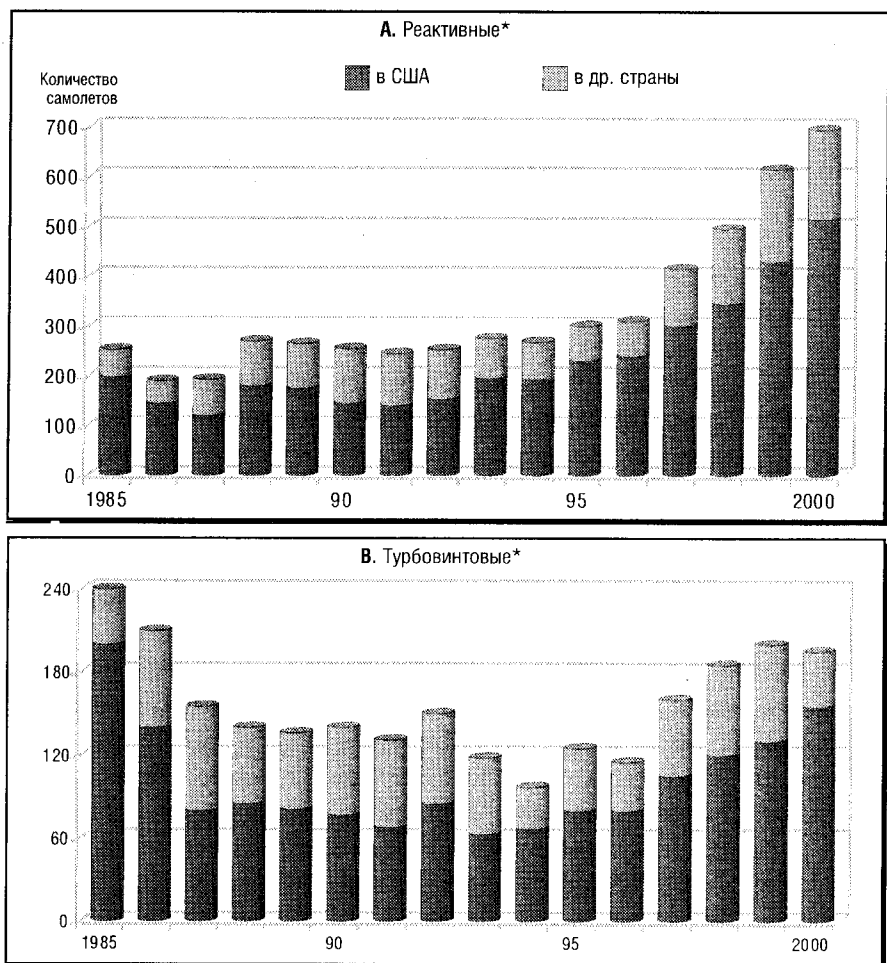


Рис. 12.13. Основные причины и мотивы использования корпоративных самолетов

Источник: NBAA



* 1994—2000 также включает бизнес-класс самолеты для военных целей

Рис. 12.14. Мировые поставки самолетов бизнес-класса (1985—2000 гг.)

Источник: FAA, AvDataInc, Wichita, KS, 2001

2001—2002 гг. в США, где насчитывается 11 400 корпоративных самолетов, т. е. около 85% мирового воздушного флота, оказал весьма незначительное воздействие на сокращение производства самолетов бизнес-класса. На сегодня в деловом мире изменились подходы к этому виду самолетов, которые ранее считались лишь символом корпоративных излишков в условиях “затягивания поясов” и введения режима экономии, а теперь признается практическая необходимость их

использования, но на принципах совместного владения ими (time-share concept). На основе этой концепции компания обычно покупает 1/6 или 1/8 доли корпоративного самолета и в таком же соотношении оплачивает его эксплуатационные расходы. К наиболее успешным в этом секторе авиарынка относятся компании Net Jets (США) (контролируется Варреном Баффетом, одним из самых богатых людей в мире), Bombardier' Flex. Jet (Канада) и Raytheon's Travel Air (США)¹⁵.

Таким образом, корпоративные самолеты стали необходимым элементом делового процесса. Пятью крупнейшими изготовителями корпоративных самолетов в мире являются — Cessna, Gulfstream, Raytheon (все США), Bombardier (Канада) и Dassault (Франция).

Известно, что в последнее десятилетие также бурно развивается и рынок региональных самолетов. На этом рынке наиболее заметной была деятельность Bombardier и бразильской Embraer, которые сумели занять соответственно 3-е и 4-е места среди ведущих в мире изготовителей гражданских самолетов. Рост поставок на этом специфическом рынке самолетов был поистине феноменальным: уже через 7 лет после полета первого регионального самолета вместимостью 50 мест было заказано и поставлено более 4 тыс. самолетов такого типа. Этот динамичный рынок и активность двух главных изготовителей оказались в центре внимания деловой общественности и предметом арбитражного разбирательства в рамках Всемирной Организации Торговли. Конфликт между двумя компаниями в отношении заказа почти 1 тыс. региональных самолетов не привел к снижению темпов роста этого рынка. Спрос на поставки таких самолетов явился результатом быстрого развития региональных авиалиний, поскольку потоки пассажиров возрастали на 10% ежегодно на протяжении 90-х годов. Ожидается, что в первом десятилетии XXI ст. пассажиропотоки для региональных авиалиний будут возрастать на 5—6% ежегодно. Количество пассажиров, которые пользуются региональными самолетами, выросло с 50 млн в 1988 г. до почти 170 млн в 2000 г. и прогнозируется их дальнейший рост до 300 млн в 2010 г.¹⁶

Такие прогнозы также подтверждают тот факт, что новые заказы на этот тип самолета неуклонно из года в год растут довольно высокими темпами. Примером может служить контракт на поставку авиалинии Delta (США) 94 самолетов, подписанный в 2000 г. фирмой Bombardier. Этот контракт на сумму почти 3 млрд канад. дол. стал рекордным для рынка этого класса самолетов, тем более, что он также включает опци-

он на дальнейшую поставку еще 406 самолетов этого класса. Согласно контракту Bombardier должен обеспечить поставку самолетов в период между 2001 и 2004 гг. двум дочерним компаниям Delta — Comair в Цинциннати и Atlantic Southeast Airlines в Атланте. В случае успеха основного контракта, в соответствии с опционом дальнейшие поставки самолетов для Delta будут осуществляться вплоть до 2010 г. Согласно заявлению президента Bombardier Aerospace Мишеля Графа, в связи с большим спросом на региональные самолеты объем запросов на них на мировом рынке вырос с 17,6 млрд канад. дол. в 1999 г. до 20 млрд канад. дол. в 2000 г. Bombardier отреагировал на спрос и информировал об увеличении объемов производства самолетов CRJ100/200 пассажироместимостью на 50 мест со 100 единиц в 2000 г. до 135 в 2001 г. и до 150 — на протяжении 2002—2003 гг.

Кроме CRJ100/200 на 50 мест в производственной программе Bombardier создана удлиненная модель CRJ-700 на 70 мест, вошедшая в эксплуатацию в 2001 г. Кроме самолетов серии CRJ, компания Bombardier подготовила к производству авиалайнеры на 100 и 110 мест серии BRJ-X, которые потребовали уже совсем иной компоновки — размещения двигателей под крыльями, а не в хвостовой части фюзеляжа. Эта модель должна выйти на авиалинии в 2004—2005 гг.¹⁷ Таким образом, Bombardier начинает конкурировать с гигантами Boeing и Airbus, которые, заметив повышение спроса на региональные самолеты, также решили развернуть деятельность в этом направлении. Boeing 717 и Airbus A318 — короткие модели крупных авиалайнеров — все же пока еще проигрывают ставшим популярными региональным самолетам, которые дешевле в эксплуатации и эффективнее в обслуживании.

Рынок региональных самолетов чрезвычайно сложен, но весьма перспективен, поскольку именно он лучше всего соответствует желаниям пассажиров летать без пересадок с полным комфортом на современных скоростных самолетах. Этот рынок оказался значительно более емким, чем его оценивало большинство специалистов авиационной промышленности, особенно после краха голландской авиастроительной компании Fokker в середине 90-х годов.

Интересно отметить, что именно в это время бразильская компания Embraer вышла на мировой рынок со своим 50-местным ERJ145 и к концу 2000 г. сумела поставить заказчикам 294 таких самолета, одновременно собрав портфель твердых заказов на 255 самолетов, а также 316 — на условиях опциона. К 1999 г. Embraer сумел успешно запустить в про-

изводство 37-местную модель, а в 2001 г. его программу пополнила модель регионального самолета на 70 мест. В стремлении добиться максимального успеха на мировом рынке региональных самолетов (объем поставок от 20-местных до 110-местных самолетов в ближайшие 20 лет должен составить 8,5 тыс. единиц общей стоимостью около 200 млрд дол.) Embraer пошел на создание практически всего диапазона этого класса самолетов. Самая крупная модель Embraer — 110-местный самолет должен выйти на рынок в июле 2004 г.¹⁸

В настоящее время среди региональных самолетов авиалайнеры на 30—40 мест занимают около 14% рынка, тогда как на самолеты на 41—60 мест приходится львиная доля регионального рынка. И все же, как полагают специалисты, на рынке сохраняется тенденция возрастания спроса на более вместительные региональные самолеты на 70—90 и даже 110 мест (см. рис. 12.15).

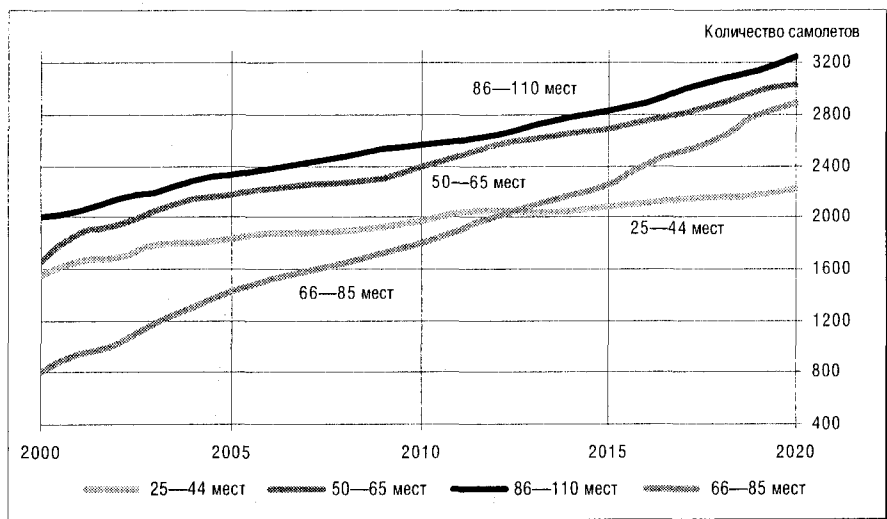


Рис. 12.15. Количество поставляемых в эксплуатацию региональных самолетов (2000—2020 гг.)

Источник: Fairchild Dornier

В связи с успешной реализацией на рынке самолетов Bombardier и Embraer в этот же сектор рынка в конце 90-х годов стала внедряться американско-немецкая фирма Fairchild Dornier со своей 32-местной моделью 328Jet. Эта компания возникла в 1996 г. в результате поглощения Dornier Luftfahrt американской Fairchild Aircraft, купившей конт-

рольный пакет акций (71%) этой известной немецкой компании. 24% акций выкупила немецкая финансовая группа Allianz Capital Partners, что составляет 1,2 млрд дол. от стоимости имущества компании, а остальные 5% находятся в руках прежних владельцев и семьи Dornier. В настоящее время в производственной программе Fairchild Dornier имеются уже 4 новых модели региональных самолетов 428Jet, 528Jet, 728Jet и 928Jet с количеством мест от 45 до 105, которые вводятся в эксплуатацию в период с 2002 по 2004 гг.¹⁹

Закономерно возникает вопрос — почему на этом динамично развивающемся рынке одни фирмы — Bombardier, Embraer, Fairchild Dornier добиваются успеха, а другие, как Fokker, уходят с этого рынка. Причиной краха голландской компании было то, что ее система производства самолетов оказалась отсталой, выпускаемые ею самолеты были тяжелыми и очень дорогими. Проектирование и производство были кустарными, мало автоматизированными. Много из готовлялось почти вручную, что приводило к очень длительному циклу изготовления каждого самолета.

В то же время все три успешных изготовителя региональных самолетов сумели многое почерпнуть из современных производственных систем Airbus и Boeing, основанных на кластерной модели производства. Прежде всего, они освоили систему субконтракции и производства многих важных деталей и узлов в группах, сопутствующих им компаний-партнеров. При использовании этой системы участвующие в кооперации фирмы-партнеры соответственно распределяют между собой как прибыль, так и риски при проектировании и производстве новых моделей самолетов.

К примеру, модель регионального самолета ERJ145S компании Embraer собирается в São Jose dos Campos, небольшом городке, расположенном между Сан-Пауло и Рио-де-Жанейро, и ставшим, как и Сидней, Тулуза, Монреаль, родиной теперь всемирно известного авиационного трансграничного кластера. В São Jose dos Campos для собираемых здесь самолетов крылья поставляются из Испании, задняя часть фюзеляжа изготавливается в Бельгии, хвостовое оперение — в Чили, а интерьер кабины и салона — в США.

Настоящей авиационной столицей мира следует считать сравнительно небольшой город Вичита (Wichita) в штате Канзас (США). По оценкам, 65—70% всех общегражданских самолетов в мире — таких, как маленькие пропеллерные самолеты, а также самолеты бизнес-класса —

были произведены в г. Вичита. Город получил название от проживавших здесь некогда коренных жителей — индейского племени, а также был хорошо известен ковбоям из Техаса, перегонявшим в эти края в 1860—1870 гг. десятки тысяч голов крупного рогатого скота. Затем история г. Вичита была больше связана с переселенцами на свободные земли штата Канзас — фермерами, пожелавшими на свой страх и риск осваивать целину в конце XIX века.

Уже в двадцатые — пятидесятые годы XX века г. Вичиту называли “Детройтом малых самолетов”, поскольку становление города было связано с автомобильными магнатами из Детройта — Генри Фордом, Вальтером Бичем, Биллом Леером и Клайдом Сессна, основавшими в нем свои авиационные компании.

В настоящее время в г. Вичита выделяются три наиболее крупные авиастроительные компании:

- ◆ Cessna, представляющая собой предприятие американского конгломерата Textron;
- ◆ Learjet, предприятие канадской промышленной группы Bombardier;
- ◆ Raytheon, диверсифицированная американская компания, производящая самолеты моделей Beech и Hawker.

Одна лишь Cessna смогла произвести и продать 190 тыс. самолетов — больше, чем любая компания в мире. Кластерная структура производства таких основных моделей Cessna, как реактивного Citation и одномоторного пропеллерного Caravan, значительно отличается от производственной системы Embraer. Завод, выпускающий самолеты Cessna, представляет собой вертикально интегрированную производственную систему, в которой изготавливается как фюзеляж самолета, так и многие его ключевые компоненты. Характерно, что изготавливаемые по субконтрактам узлы и компоненты, как правило, поставляются из расположенных поблизости предприятий-партнеров по авиакластеру. В итоге все модели Cessna (Citation, Caravan и Sovereign) изготавливаются — от металлических заготовок до всех остальных компонентов — на предприятиях авиакластера в г. Вичита, основной целью которого является производство конкурентоспособного легкого или среднего размера самолета.

Немалую помощь в достижении этой цели Cessna получает от Центра экономического развития и деловых исследований, созданного при государственном университете г. Вичита. Авиационная промышленность

во многом определяет местное экономическое развитие, 25% трудоспособного городского населения задействовано в авиационном секторе. Не будет преувеличением отметить, что почти каждая семья в городской черте связана с аэрокосмическим производством. Более того, в число крупных работодателей входит Военно-воздушная база для самолетов-танкеров (US military Mc Connell Air Force Base).

Привлекательность г. Вичита как одного из мировых центров авиастроения проявляется и в том, что здесь ощущается серьезное присутствие мировых авиагигантов — Boeing и Airbus. Boeing еще в годы Второй мировой войны производил в г. Вичита некоторые модели бомбардировщиков, а в настоящее время обеспечивает крупномасштабное производство фюзеляжей для коммерческих самолетов.

А вот Airbus Industrie, в отличие от Boeing, открыл свое предприятие в г. Вичита лишь недавно. Его главной задачей является обеспечение проектирования и повышение уровня производства крыльев для своего нового суперджамбо A380.

Известно, что авиационная промышленность очень чувствительна к циклическим изменениям в производстве и зависит от общего здоровья экономики страны. Тем не менее мировой экономический спад 2000—2001 гг., а также события сентября 2001 г. в Нью-Йорке лишь незначительно повлияли на функционирование авиакластера в Вичита, поскольку спад в производстве коммерческих самолетов компенсировался ростом заказов на региональные и корпоративные самолеты.

Рассматривая специфику этого разнообразного и динамичного сектора аэроавиаттики, нельзя не коснуться богатых традиций и перспектив как украинского, так и российского авиастроения. Владея огромной территорией, Россия не может не интересоваться динамикой развития мировой авиакосмической индустрии. Надо отметить, что прежде Россия имела централизованную систему авиаперевозок, эксплуатируя самую большую в мире компанию “Аэрофлот”. А в последнее десятилетие в России, также как и в других странах, энергично развивались региональные авиалинии, у которых появился осязаемый спрос на современные региональные скоростные самолеты. Чтобы решить эту проблему наиболее оптимальным способом, российская сторона не пошла по пути конкуренции с Boeing, а, напротив, предпочла совместную разработку такого самолета. В складывающейся кооперации, кроме Boeing, принимают участие российская компания “Гражданские самолеты Сухого” и ОКБ им. Ильюшина. В этом уникальном проекте проектирование и из-

готовление нового самолета производится в России, тогда как Boeing за счет собственных средств обеспечивает маркетинговый анализ. Совместная программа компаний Ильюшина, Сухого и Boeing, по оценкам специалистов, даст возможность более полно удовлетворить возрастающие потребности мирового рынка в региональных самолетах²⁰.

Традиционно сильной стороной украинского машиностроения была авиационная отрасль промышленности. Ее специфической особенностью является производство грузовых и грузо-пассажирских самолетов широкой гаммы грузоподъемности. В Украине изготавливаются как легкие Ан-2 и Ан-14“Пчелка”, так и 6-моторные гиганты Ан-225“Мрія”, способные перевозить до 250 тонн грузов. Почти 20 типов пассажирских и военнотранспортных самолетов создано в АНТК им. О. Антонова. Многолетняя работа его коллектива над развитием самолетов указанного направления обеспечила ему возможность достигнуть всемирной известности в своей отрасли и высокого профессионального уровня, которого не достигало ни одно из советских авиационных КБ.

Самолеты, созданные АНТК им. Антонова, все еще летают на воздушных трассах мира. Сейчас в связи с резким падением жизненного уровня в Украине и в странах, которые традиционно закупали украинскую авиатехнику, а также ввиду конкуренции, усиливающейся со стороны других авиапроизводителей, украинскому самолетостроению необходимо проявлять гибкость и оперативно учитывать мировые тенденции в этой сфере. Уже создан ряд таких перспективных моделей, как Ан-70 и Ан-140. Перспективы их серийного производства во многом зависят как от уровня нашего маркетинга, так и формирования новых производственных систем на основе кластерных моделей, умения консолидироваться с другими авиапроизводителями с целью максимального удовлетворения потребностей и условий заказчика.

12.4. Настоящее и будущее авиационного моторостроения

Устойчивый рост пассажирских и грузовых авиаперевозок даже с учетом общемирового экономического спада 2000—2001 гг., активизирует производство как новых моделей самолетов, так и авиационных двигателей. Естественно, на этот процесс воздействуют не только политические и экономические сдвиги, но и фактор охраны окружающей среды. Известно, что на авиационном моторостроении особенно силь-

но отражаются инновации в технологии и изменения экономических условий развития общества. Еще на концептуальном уровне изготовители авиационных двигателей должны оценивать существующие и будущие потребности клиентов, поскольку средний срок эксплуатации авиадвигателей составляет 30 лет, а также учитывать наличие природных ресурсов и необходимость защиты окружающей среды.

В мировом авиационном моторостроении в настоящее время лидируют три “гиганта” — Rolls-Royce (Великобритания), General Electric и Pratt & Whitney (оба США). В 2000 г. поставки всех видов двигателей для мировой авиакосмической сферы по стоимости превысили 30 млрд дол., из которых более чем 27 млрд дол. пришлось на этих трех гигантов.

Крупнейшим поставщиком авиадвигателей на мировой авиарынок является CFM International — совместная компания General Electric (GE) и французской Snecma. Если к середине 90-х годов было изготовлено всего 8 тыс. двигателей, то к 2005 г. она намерена установить на самолетах мировых авиалиний 16 тыс. двигателей CFM International.

Концерн Rolls-Royce (R-R), который сумел за последнее десятилетие значительно увеличить свою долю на мировом рынке авиадвигателей, заняв второе место в мире по авиамоторостроению и первое — по морским силовым установкам, также ожидает удвоения количества своих авиадвигателей к 2010 г. Концерн достиг ведущих позиций в моторостроении путем инвестирования в создание новых изделий и развитие мощной сервисной базы. Доля сервисных услуг и запасных частей в общем объеме продаж концерна сегодня составляет более 40%. Концерн стал ведущим в технологии производства газовых турбин практически во всех секторах рынка, а именно: для гражданской авиации, оборонной техники, энергетики и судовых двигателей. По оценке руководства R-R стоимость поставок на ближайшие 20 лет достигнет 1,46 трлн дол., что означает удвоение объемов продаж по сравнению с последними 20 годами. Это потребует обеспечения поставок на рынок 48,1 тыс. новых двигателей (включая поставки запасных частей), что по стоимости составит 337 млрд дол. По мнению специалистов R-R, число пассажирских самолетов с количеством мест от 100 до 150 и с двумя двигателями на рынке составит 9240, тогда как количество самолетов с числом мест от 180 до 400 и больше с четырьмя двигателями достигнет 6190²¹. Rolls-Royce, по утверждению его руководства, надежно подготовлен для того, чтобы удовлетворять все требования бурно раз-

вивающегося рынка. К наиболее мощным двигателям R-R относится модель Trent, которая производится с показателями тяги от 55 тыс. до 104 тыс. фунтов. Trent устанавливается на самолетах A340 с четырьмя двигателями, а также на Boeing 777 с двумя двигателями, которые обладают большой дальностью полета. Установка этих двигателей R-R намечена также на суперджамбо A380, что должно обеспечить компанию крупными заказами в ближайшие 20 лет.

Необходимо отметить, однако, что у R-R есть очень серьезные конкуренты в лице General Electric и Pratt & Whitney. С целью вытеснения R-R с рынка они специально создали в 1996 г. GE-P&W Engine Alliance для разработки и выпуска группы двигателей для четырехмоторных самолетов семейств Boeing и Airbus. Был разработан совместный продукт — двигатель серии GP-7000 с тягой в 75 тыс. фунтов и окончательными его испытаниями в 2002 г. Естественно, кроме совместных усилий в создании современного экономичного двигателя с низким уровнем шума и эмиссии, обе компании продолжают конкурировать между собой, самостоятельно выпуская целый спектр авиационных двигателей. В результате, на современном рынке авиационных двигателей хорошо представлены двигатели семейств Rolls-Royce — RR Trent, General Electric — GE-90, Pratt & Whitney — PW-4000.

Для повышения экономической эффективности выпуска авиадвигателей все три гиганта широко используют субподряды, окружая себя большим числом небольших компаний, способных брать на себя риски выполнения уникальных производственных операций. В настоящее время всем авиадвигательным компаниям крайне сложно выпускать продукцию, которая бы отвечала суровым требованиям авиалиний и других заказчиков. Все большую тревогу вызывают требования в отношении охраны окружающей среды, которые постоянно усложняются. По мнению компаний, установленные нормативы уровня шума и эмиссии довели их до такого состояния, что проблемы увеличения тяги двигателей, сокращения расходов горючего и операционных расходов практически отошли на второй план. С целью решения этого задания ведущие авиадвигательные разработчики разработали концепцию “зеленого двигателя”, в соответствии с которой на каждой фазе его создания — от проектирования до производства — за основу берутся характеристики, связанные с его воздействием на окружающую среду.

Еще более усложнила судьбу авиадвигательных компаний победа Правительства Великобритании в Европейском Суде по правам

человека (2002 г.) в отношении допустимого уровня шума в районе аэропорта Хитроу, ставшего известным как QC2. Как заявил после решения суда управляющий директор по инжинирингу GE М. Бензакейн (M. Benzakein): “Шум стал ключевым параметром для любого нового нашего изделия. Мы должны радикально изменить компоновку двигателя, чтобы удовлетворить требованиям QC2 в Лондоне”.

Вступив в новое столетие, авиадвигательостроение продолжает увеличивать надежность двигателей с одновременным сокращением расхода топлива и стоимости обслуживания. Это становится все более реальным с внедрением новых технологий, особенно при производстве новых двигателей. В то же время военный сектор также меняет требования к двигателям не только в связи с сокращением ассигнований на военные нужды, но и с прогнозируемым изменением сценариев будущих войн, которые, вероятнее всего, будут маломасштабными и потребуют быстрой реакции и гибкости. Важным элементом для достижения совершенства при создании авиадвигателей как для гражданского, так и военного секторов является использование информационных технологий. С их помощью улучшается контакт с субподрядчиками, повышается эффективность технического обслуживания, уменьшаются закупочные цены, возрастает конкурентоспособность изготовителя.

Для достижения высоких коммерческих результатов авиадвигательостроительные компании активно борются за участие в различных крупномасштабных программах. К числу одной из таких относится совместный англо-американский проект замены с 2008 г. находящегося на вооружении истребителя Harrier на новый Joint Strike Fighter (JSF). Предполагаемый в Великобритании спрос на JSF составляет 150 единиц, тогда как США нуждается в 3000 таких самолетов. Ради достижения победы в этом тендере Rolls-Royce, изначально обладавший преимуществами перед другими соперниками в лице GE и P&W, совместно с Кембриджским университетом (Cambridge University's Whittle Laboratory) разработал инструментарий, состоящий из набора программных продуктов, необходимых для испытаний двигателей для JSF при различных режимах их эксплуатации (получил название Key Systems). Управляющий R-R Чарльз Хаджес (Ch. Hughes) утверждает, что практическая значимость инструментария Key Systems колоссальна. Он постоянно используется и совершенствуется в сотрудничестве R-R с 19 университетами, участвующими в разработках и испытаниях двигательных систем JSF.

Ч. Хаджес заявил: "... стоимость Key Systems невозможно оценить. Стоит она ... сотни миллионов фунтов стерлингов. Испытания двигателей исключительно дороги. Без наших программных продуктов это продолжалось бы намного дольше и стоило намного дороже"²². Реализация проекта JSF потребовала напряженной работы не только тысяч инженеров R-R, GE и P&W, но и создания вокруг них десятков небольших сетей, насчитывающих большое количество start-ups. Благодаря этим сетевым структурам продолжалось укрепление авиадвигательных кластеров, постоянно генерирующих инновации.

Аналогичную систему разработки нового турбовинтового двигателя ATFI (Advanced Technology Fan Integrator) для корпоративных и региональных самолетов применила также компания P&W. Эту программу компания начала еще в начале 90-х и израсходовала на развитие этого типа двигателей около 700 млн дол. P&W установила понижающую коробку передач между турбиной двигателя и его винтом, что помогло снизить скорость вращения винта, одновременно позволив турбине функционировать с высокой скоростью. Благодаря этому турбина сохраняет высокую эффективность в работе, тогда как винт вращается с оптимально низкой скоростью. Винт, который обеспечивает основную тягу в современных турбовинтовых двигателях, сохраняет максимальную эффективность при очень низком уровне шумов. Это также обеспечило значительное упрощение конструкции и меньший расход топлива, чем в ранее поставлявшихся двигателях. Партнерами P&W в разработке этого мотора ATFI стали Ford, MIT (Massachusetts Institute of Technology) и более 10 университетов США. Двигатель, первые полетные испытания которого были проведены в первой половине 2001 г., позволил развить тягу в 12 тыс. фунтов. В случае дальнейшего успеха все семейство ATFI-двигателей в диапазоне от 10 тыс. до 19 тыс. фунтов будут представлены рынку через 36 месяцев от начала реализации программы, т. е. в 2005 г.²³

Украина всегда занимала крепкие позиции на мировом рынке авиационных двигателей, которые разрабатываются в КБ "Прогресс" им. О. Ивченко. Серийное производство этих двигателей для самолетов и вертолетов обеспечивает ОАО "Мотор-Січ" (Запорожье). Уникальная возможность использования в стране мощной производственной и конструкторской базы для изготовления как самолетов, так и двигателей для них позволяет Украине сохранять на мировом рынке позиции изготовителя авиатехники мирового уровня.

12.5. Развитие аэрокосмических систем ВПК XXI столетия

В авиационном оборонном секторе в конце 90-х годов XX ст. происходили и в начале нового XXI ст. продолжают огромные изменения. Еще в 1998 г. невозможно было предвидеть перспективы развития европейской и мировой аэрокосмической отрасли. В то время лишь начинались переговоры British Aerospace (BAE) с DASA (Daimler-Benz Aerospace) о создании альянса четырех стран Европы для реализации проекта Airbus. Тогда же, в свою очередь, GEC (Великобритания) переориентировала свою стратегию на приоритетное развитие оборонной тематики, а французское правительство приступило к приватизации Aerospatiale²⁴.

За очень короткий период времени большинство лидеров мирового оборонного бизнеса провели конверсию и реструктуризацию или прошли через процессы слияний и аквизиций. Трудно было предположить, что GEC полностью откажется принимать участие в производстве авиационной оборонной техники. Неожиданным оказалось и то, что BAE, вместо объединения с DASA, купила Marconi — оборонное предприятие GEC.

На этом этапе французское правительство также сменило тактику и быстро согласилось на слияние приватизированной Aerospatiale с DASA и испанской CASA. Так, в европейском аэрокосмическом комплексе была создана двухполярная система, в которой судьбы двух полюсов тесно переплелись — BAE Systems и EADS. Однако довольно быстро третья аэрокосмическая компания Thales (ранее Thomson-CSF, Франция) сумела завоевать значительную часть мировых поставок оборонной электроники. Все ведущие изготовители авиационной оборонной техники проявляют удивительную гибкость, при благоприятных условиях создавая совместные предприятия. Например, Thales совместно с BAE Systems начала производство эхолотов. В свою очередь BAE Systems создала совместное предприятие с Dassault с целью более широкого применения разработанных этой французской компанией программных продуктов для трехмерного проектирования.

Кроме трех основных лидеров европейского оборонного бизнеса есть еще много довольно крупных компаний, активно действующих в этой отрасли. К ним относятся поставщики компонентов для вертолетов и истребителей Smiths Industries и Cabham, а также другие компа-

нии с узким спектром выпускаемых изделий, которые они поставляют — Siemens, Bosh, Rheinmetall, Fiat, Stort, Snecma, Rolls-Royce и др.

Следует заметить, что и американские компании (Boeing, Lockheed Martin, Raytheon, TRW) — также проявляют значительный интерес в вопросах консолидации своей деятельности с европейскими оборонными компаниями. Как утверждают эксперты, в оборонном секторе должно появиться еще много различных групп. Уже в ближайшем будущем ожидается активное формирование трансатлантических оборонных компаний.

Одной из наиболее серьезных проблем является объединение национальных оборонных компаний, ранее считавшихся абсолютно закрытыми, в одну межнациональную компанию. В этом процессе есть много положительного с точки зрения взаимообогащения. Целью таких слияний и мега-слияний является увеличение объемов производства для удовлетворения потребностей глобальных рынков. Лишь путем слияния оборонных отраслей отдельных европейских стран в общеевропейскую можно реально достичь создания долговременной основы для развития передовых технологий и усиления общеевропейской обороноспособности.

Разумеется, успех оборонного бизнеса во многом зависит от заказчика. С окончанием “холодной войны” затраты на военную технику в Европе значительно сократились, и национальные компании ВПК больше не могли функционировать. Правительства западноевропейских стран стали предпринимать меры для объединения компаний и их реструктуризации. Однако в национальных рамках эти попытки оказались неэффективными.

С развитием таких общеевропейских оборонных программ, как Tornado и Eurofighter, были достигнуты некоторые успехи в консолидации. Тем не менее, Франция и Швеция все еще продолжали производить свои собственные истребители. Немало других попыток налаживания западноевропейской оборонной кооперации также оказалось малоуспешными и проблематичными. В частности, стремление создать общую модель военного корабля после длительных переговоров между военно-морскими ведомствами закончилось безрезультатно. То же самое произошло и при попытке создания западноевропейской модели бронированного автомобиля — боевой машины пехоты для подразделений НАТО. И все же есть примеры достижения согласия в этой сфере. К ним относится программа “Meteor” — производство ракеты

“воздух-воздух”, а также программа создания панъевропейского военно-транспортного самолета А400М. Контракт на производство этого жизненно важного для повышения обороноспособности Европы самолета общей стоимостью в 16 млрд дол. подписали 8 европейских правительств 18 декабря 2001 г. А400М должен стать первым военным самолетом, который будет построен Airbus Integrated Company и который станет конкурентом в области военно-транспортных самолетов американской продукции Lockheed Martin и Boeing (а также АНТК им. О. Антонова). Страны-участницы программы планируют закупить, начиная с 2006 г., около 196 А400М, в том числе: Германия — 73, Франция — 50, Испания — 27, Великобритания — 25, Турция — 10, Бельгия — 7, Португалия — 3 и Люксембург — 1.

Таблица 12.3. Распределение прибыли и заказов по программам EADS (млн евро, 2000 г.)

Программы	Прибыль	Заказы
Airbus (A380 и др.)	14 856	104 387
Военно-транспортный самолет А400М	316	873
Аэроавиатика	4704	13 067
Космические системы	2535	4826
Оборонные и гражданские системы	2909	9722
Штаб-квартира и др. расходы	(1112)	(1001)
Всего по EADS	24 420	132 875

Источник: www.eads.net

Как правило, переговоры между странами-участницами нередко задерживаются на годы, в том числе и по причинам организации экспортного контроля. И лишь после того, как каждая программа проходит окончательное согласование, общая организация — поставщик O'cear начинает обеспечивать выполнение заявок военных ведомств. В связи с такими организационными трудностями часть европейского оборонного бюджета, которая выделяется на исследования и развитие, до настоящего времени остается значительно ниже соответствующего бюджета оборонного ведомства США (рис. 12.3).

Таким образом, к основным задачам крупнейших европейских компаний оборонного сектора относится завершение процесса реструктуризации и слияний, а также получение необходимого объема заказов от основных потребителей.

Отметим, что развитие оборонного сектора США в последние годы также отличалось большой спецификой²⁵. С сокращением заказов от Пен-

тагона концепция слияний изготовителей вооружений в более крупные компании стала ведущей. Целью такой реструктуризации отрасли было желание создать независимую и мощную структуру, способную лучше удовлетворить требования заказчика. Практически всю вторую половину 90-х годов оборонный сектор США страдал от низкой прибыльности, больших долгов и значительного падения стоимости акций компаний. Процесс консолидации в оборонном секторе США принес непредсказуемые результаты. В период быстрого внедрения и усовершенствования коммерческих технологий Пентагону удалось изолировать большинство оборонных компаний от остальной части промышленности. В итоге в 2000 г. среди крупнейших поставщиков продукции Пентагону лишь Boeing, кроме масштабной оборонной программы, сохранил и расширил значительные поставки сектору гражданской авиационной техники. Большая часть американских компаний, имевших ранее в своей структуре оборонные предприятия, предприняла шаги для их продажи, чтобы избежать риска, вызванного низким уровнем продаж и сокращением инвестиций в этот сектор.

Итак, оборонный бизнес в США до настоящего времени осуществляется недиверсифицированными компаниями, что создает трудности для продвижения в этот сектор самых передовых технологий. К тому же специалисты отмечают, что в последнее время исследования для военного сектора занимают с каждым годом все меньшую часть от общего объема технологических разработок, что резко контрастирует с тем, что было ранее. Все это на какое-то время сделало оборонный сектор малопривлекательным для бизнеса. В результате в начале XXI ст. лишь небольшое количество компаний продолжало заниматься военными разработками.

До последнего времени оборонные компании США больше ориентировались на отечественный рынок. А если и выходили на мировые рынки, то получали значительную финансовую и политическую поддержку со стороны своего правительства. В последние годы “фортификационные валы” вокруг “крепости Америка” постоянно разрушались, и на американский рынок проникли и закрепились на нем такие большие европейские оборонные компании, как BAE Systems и Rolls-Royce. Несмотря на существующие в США ограничения для передачи оборонных технологий, этот вид кооперации все больше прогрессирует. Это происходит, в первую очередь, благодаря тому, что американские компании настойчиво требуют от правительства ослабить экспортные ограничения, содействовать развитию трансатлантических отношений “изготовитель-потреби-

тель” и созданию совместных предприятий с иностранными компаниями. С 1992 по 1999 гг. Вашингтон постепенно ослаблял экспортные ограничения на оборонную продукцию, а в 2000 г. объявил о широкой либерализации с целью дальнейшей глобализации оборонной промышленности. Пионерами в этом стали американские, английские и австралийские компании, которые попытались расширить возможности для маркетинга своего специализированного оборудования. Не случайно оборонный сектор на Фарнборо-2000 и Ле Бурже-2001 выступал под девизом “Глобальный бизнес на глобальных рынках”. На аэрокосмическом форуме в Лондоне в 2000 г. государственный секретарь департамента обороны США Жак Ганслер заявил, что видит будущее мировой оборонной промышленности лишь в развитии сотрудничества всех наций²⁶. Если события 11 сентября негативно отразились на перспективах мирового рынка коммерческих самолетов, то, напротив, изготовители вооружений уже ощутили стремительный рост прежде всего оборонного бюджета США, который вырос с 294 млрд дол. в 2000 г. до 379 млрд дол. в 2003 г. Следует отметить, что рост ассигнований намечен, в первую очередь, в закупках нового оборудования и в разработках новых видов вооружения. Последние события подтверждают, что, вступив в новое тысячелетие, каждая нация остро зависит от степени ее участия в мировой кооперации и что информационные технологии стали исключительно важными для будущего развития оборонного рынка, определяющими чертами которого являются консолидация, рационализация, глобализация и усиление прозрачности.

Одной из впечатляющих составляющих современного развития оборонного сектора является реализация программы PPP (Public Private Partnership), в которую входят такие ведущие разделы, как *outsourcing* (поставка узлов и компонентов частным сектором в соответствии с субконтрактами), развитие стратегического партнерства и приватной финансовой инициативы (PFI, *private financial initiative*).

12.6. Глобальная консолидация авиалиний: альянсы и сети

Глобальные авиалинии в начале третьего тысячелетия вошли в два вида турбулентности одновременно. Природа первого в значительной мере породила второй вид. Причиной первого явился глобальный экономический спад, особо ощущавшийся в начале 2001 г., когда объемы авиаперевозок в США и Европе впервые за последнее

десятилетие упали. Долго находившись на подъеме, авиалинии тяжело перенесли спад. Причиной второго вида турбулентности было ухудшение отношений внутри авиалиний: участились забастовки пилотов, операторов аэропортов в связи с низкими зарплатами. Все это отрицательно сказывалось на функционировании авиалиний, которые ежедневно во всем мире должны были поднимать в воздух более 4 млн чел., а каждый момент в полете должно было находиться более четверти миллионов пассажиров.

11 сентября 2001 г. нанесло авиалиниям еще один сокрушительный удар. Авиаперевозки в октябре и ноябре упали на 25% по сравнению с показателями 2000 г. Международные перевозки из США через Атлантику сократились более чем на 35%. Хотя на дорогах США каждые 3 месяца в автокатастрофах гибнет больше людей, чем погибло за всю историю коммерческой авиации, тем не менее психологический шок от теракта не идет ни в какое сравнение с другими.

При анализе рынка авиационных перевозок за последние годы эксперты стали констатировать, что эта сфера практически перестала давать прибыль. Это привело к драматическому снижению инвестиций в отрасль. Кратковременное улучшение ситуации в 2000 г. не повысило прибыльности отрасли. Следует отметить, что авиалинии почти всегда были, как это ни странно, малоприбыльными. Даже в наиболее успешные годы прибыльность авиалиний составляла не более 5%, что никак не может сравниться с прибыльностью в сфере фармацевтики, программных продуктов, рекламы, финансовых услуг, телекоммуникаций или развлечений.

Почему же авиалинии не достигают желанной прибыльности при всей сложности их эксплуатации? Прежде всего потому, что дерегуляция на мировом рынке авиаперевозок привела к росту конкуренции и снижению цен на перевозки. Только в США больше 90% авиапассажиров получают различного рода скидки. В то же время функционирование авиалиний — дело очень дорогое, поскольку в этой сфере главным фактором является безопасность, обеспечение которой стоит очень больших денег. Во имя преодоления этих трудностей в конце 90-х годов широкое распространение получила стратегия формирования глобальных альянсов авиалиний. Реализация этой стратегии позволяла увеличить количество пассажиров и за счет этого снизить стоимость полета.

Еще М. Портер, гуру Гарвардской школы менеджмента, в своих трудах отмечал, что альянсы, имеющие тенденцию использоваться как “ме-

ханизмы переходного периода”, наиболее часто можно обнаружить в “отраслях, претерпевающих структурные изменения или испытывающих усиливающуюся конкуренцию, где менеджеры опасаются того, что они будут не в состоянии с ней справиться”²⁷. Действительно, для индустрии авиационных перевозок концепция альянсов подходит лучше, чем для многих других сфер. Правила, установленные во многих государствах, запрещают иностранцам брать под свой контроль отечественные авиалинии, а также запрещают иностранным авиалиниям оперировать на внутренних рынках авиаперевозок. Все это реально создает серьезные трудности для развития мировой индустрии авиаперевозок, поскольку потребность в эффективном использовании околоземного воздушного пространства ежегодно возрастает, однако его национальное регулирование пока не позволяет этого достигнуть.

По данным ежемесячного журнала *Airline Business*, в мире насчитывается 580 альянсов, включивших в себя 220 авиалиний (см. рис. 12.16).

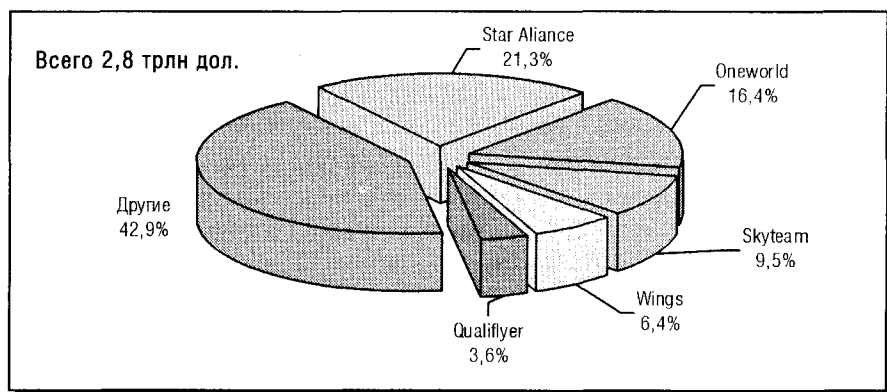


Рис. 12.16. Доли крупнейших авиаальянсов в глобальных доходах авиалиний (от общего дохода на пассажирокилометр в 2000 г., в %)

Источник: *Airline Business*

Существующие авиаальянсы представляют собой самый широкий спектр различных образований. На самом первичном уровне альянсы могут представлять собой простое маркетинговое соглашение, известное под названием *code-sharing* (работа с разделением кодов), при котором две авиалинии осуществляют совместный рейс под своими двумя идентификационными кодами и обе на равных правах продают на него билеты, даже если лишь одна из авиакомпаний обеспечивает

проведение полета. Эта схема также позволяет объединенной паре совместно категорировать два полета (которые они выполняют по существу раздельно) как один прямой полет, что позволяет им автоматически попадать в число приоритетных прямых линий в рамках компьютерной системы резервирования мест. Естественно, пара авиакомпаний из альянса берет на себя обязательство без помех обеспечить пересадку транзитных пассажиров на стыковочный рейс, хотя это не всегда получается без сбоев²⁸.

Более высоким уровнем альянса по сравнению с простым code-sharing является альянс авиакомпаний, использующих схему block booking (принудительный набор программ), при которой каждая авиалиния должна продать определенное количество мест на авиарейсы своего партнера. Следующим, еще более высоким уровнем альянса авиалиний, является совместный маркетинг сети маршрутов полетов двух авиалиний и совместное использование схемы поощрения авиапассажиров, часто пользующихся услугами этих авиалиний. К еще более тесной форме образования альянса пары авиалиний относится полная интеграция их бизнеса. Лучшим примером такого альянса является сотрудничество, которое организовали KLM и Northwest. Следующим шагом в интеграции авиалиний является их полное слияние. Вышеперечисленные альянсы относятся к двусторонним партнерствам.

На современном рынке авиаперевозок возник также ряд многосторонних альянсов, включающих в себя группы авиалиний, собравшихся как бы под одним зонтиком. Пример такого крупного партнерства представляет Star Alliance, в котором собрались вместе United Airlines (США), Thai Airways, SAS (Scandinavian Airlines System), Air Canada, Lufthansa (ФРГ), Singapore Airlines, Varig (Бразилия) и еще шесть менее крупных групп, которые вместе представляют более 21% мировых авиаперевозок. Следующим по объемам авиаперевозок (более 16%) является Oneworld Alliance, который включил в себя American Airlines (AA), British Airlines (BA) и Cathay Pacific (Hong Kong). В число крупных альянсов входят также такие как Skyteam (включает Air France, Delta (США) и Korean Air), а также Wings, в состав которого входят Northwest (США) и KLM (Нидерланды). Внутри крупных альянсов также сохраняются двусторонние альянсы, сложившиеся на основе code-sharing и block booking. Важность вступления авиалиний в крупные комплексные альянсы определяется появляющейся для от-

дельных компаний возможностью делать вместе то, что одна авиалиния не в состоянии себе позволить. Например, Star Alliance представляет своим авиалиниям-участницам возможность в рамках их программ поощрения (frequent-flyer programme) использовать в 500 аэропортах мира lounges — эксклюзивные залы ожидания для пассажиров-участников программы.

Существующие авиаальянсы подразделяются еще на коммерческие и стратегические. К стратегическим альянсам относятся те, в которых партнеры объединяют часть своих активов для того, чтобы добиться реализации одной или нескольких деловых целей. В качестве таких активов могут выступать терминалы в аэропортах, базы обслуживания и ремонта самолетов. Для создания стратегических альянсов большие авиалинии могут объединиться с малыми путем предоставления им на основе франчайзинга различной авиационной техники, что в корне отличается от code-sharing, block booking или frequent-flyer programme, которые являются инструментами коммерческих альянсов.

Вышеназванные маркетинговые механизмы, используемые авиаальянсами, являются важными для них в плане завоевания и удержания в сфере своего внимания серьезных деловых клиентов, которые обычно путешествуют во имя интересов своих корпораций и получают от выбранных ими авиаальянсов необходимые им удобства. Альянсы предоставляют деловому миру масштаб сети в области самых скоростных транспортных услуг. Такой масштаб сети становится все более актуальным для деловых людей, по мере того как бизнес приобретает глобальный характер.

Для большинства пассажиров выгода от формирования альянсов заключается в том, что многие получают шанс получить льготы frequent-flyer клиента в рамках широкой авиационной сетевой структуры. Стало проще осуществлять перелеты с пересадками по широкому спектру направлений, получать доступ к комфортабельным залам ожиданий для транзитных пассажиров, а также в значительно большем количестве случаев получать большие скидки (особенно на маршрутах, которые альянс пытается сделать более оживленными).

Украинские авиалинии пока что делают только первые шаги в создании своих регулярных маршрутов. Несомненно, требует серьезной поддержки организация национальной системы управления воздушным движением, которая могла бы инициировать конкретные усилия на пути

интеграции ее в европейскую и мировую систему аэронавигационного обслуживания. Она также должна содействовать реализации программы гармонизации гражданского и военного авиационного движения в воздушном пространстве страны.

12.7. Новые технологии в сетевой экономике и аэропорты будущего

Как отмечалось выше, в условиях ужесточения конкуренции за пассажиропотоки, авиалинии интенсивно формируют различного рода альянсы, по своей природе представляющие собой сети. Эти сети также конкурируют между собой. В этих условиях отдельной независимой авиакомпании весьма трудно устоять и быть прибыльной, поскольку как альянсы, так и аэропорты особенно придирчивы к новичкам в авиаперевозках. Наиболее остро это ощущается в крупных аэропортах, в которых и концентрируется основная деловая активность этой отрасли.

Большинство проблем формирования сетей-альянсов авиалиний все же больше связано с проблемами на земле — в аэропортах. В частности, это подтверждает и история с попыткой вступления российского “Аэрофлота” в один из международных авиаальянсов — Skyteam или Star Alliance. Главным условием для вступления “Аэрофлота” в какой-либо из альянсов являлось наличие у российской компании современного пассажирского терминала, чего у самого крупного авиаперевозчика России, к сожалению, пока не оказалось.

Подобная проблема является актуальной для большинства авиаальянсов мира. Большинство аэропортов как в Европе, так и в Северной Америке принадлежит местным властям, которые больше заинтересованы в максимализации прибыли в кратчайшие сроки, чем в повышении конкурентоспособности региона. К сожалению, местные власти не всегда осознают, что чем более конкурентоспособным будет аэропорт в их регионе, чем больше он привлечет к себе новой клиентуры, тем больше и быстрее он будет расти и, соответственно, будет стимулировать развитие местной экономики. Эксперты отмечают, что в индустрии авиаперевозок США постоянно усиливается дисбаланс между ростом объема перевозимых пассажиров и инфраструктурой данной отрасли, которая не сможет обеспечить удвоение пассажиропотока в течение ближайших 10 лет. По их мнению, слабость современной американской системы авиаперевозок заключается в протекционизме внутрен-

него рынка, ее незавершенной дерегуляции и в чрезмерной ориентации на государственный сектор в совершенствовании инфраструктуры.

В соответствии с прогнозом, подготовленным международной авиатранспортной ассоциацией (IATA), до 2030 г. предполагается ежегодное увеличение авиапассажиропотоков до 5%²⁹. Если глобальные экономические условия останутся относительно стабильными, то общий мировой поток пассажиров, проходящих через мировые аэропорты, удвоится уже к 2010—2015 гг. и будет насчитывать около 3,2 млрд пассажиров в год. Следующее удвоение ожидается к 2030 г., когда ежегодный поток пассажиров достигнет 7 млрд чел. С этими проблемами должно столкнуться руководство мировых аэропортов уже в ближайшее время. Им придется решать не только проблемы крупномасштабного увеличения количества самолетов и их размеров, но и реорганизовывать аэропорты, которые не только увеличатся в размерах, но и должны быть технологически переоснащены в соответствии с возросшими требованиями к безопасности и обслуживанию пассажиров.

Приведенные данные характеризуют те безотлагательные проблемы, с которыми сталкивается мировая авиатранспортная индустрия в связи с бурным ростом авиаперевозок. К самым актуальным проблемам в начале нового тысячелетия относится решение задачи оптимального размещения и развития новых аэропортов, в особенности с учетом формирования мегаполисов. Как известно, на Земле сейчас проживает более 6 млрд чел., из которых 2/3 составляет население бедных, не развитых в промышленном отношении регионов Азии и Африки, что практически лишает их возможности пользоваться услугами современной авиации. Лишь деятельность торгово-промышленных центров Запада создает условия для активного развития авиационных перевозок пассажиров и грузов. Как свидетельствует статистика, объемы этих перевозок прямо зависят от уровня урбанизации и размеров городов и косвенно от расстояний между самыми крупными торгово-промышленными мегаполисами (см. рис. 12.17).

На заре развития авиаперевозок в 1925 г., когда возникли первые регулярные авиалинии, на Земле было лишь 9 мегаполисов с населением более 5 млн чел. В Европе к их числу относились Лондон, Париж и Рур; в Азии — Токио, Осака и Шанхай; в Северной Америке — Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес.

С началом развития авиаперевозок на реактивных самолетах, т. е. через 36 лет, в 1960 г. уже существовало 18 мегаполисов с населением

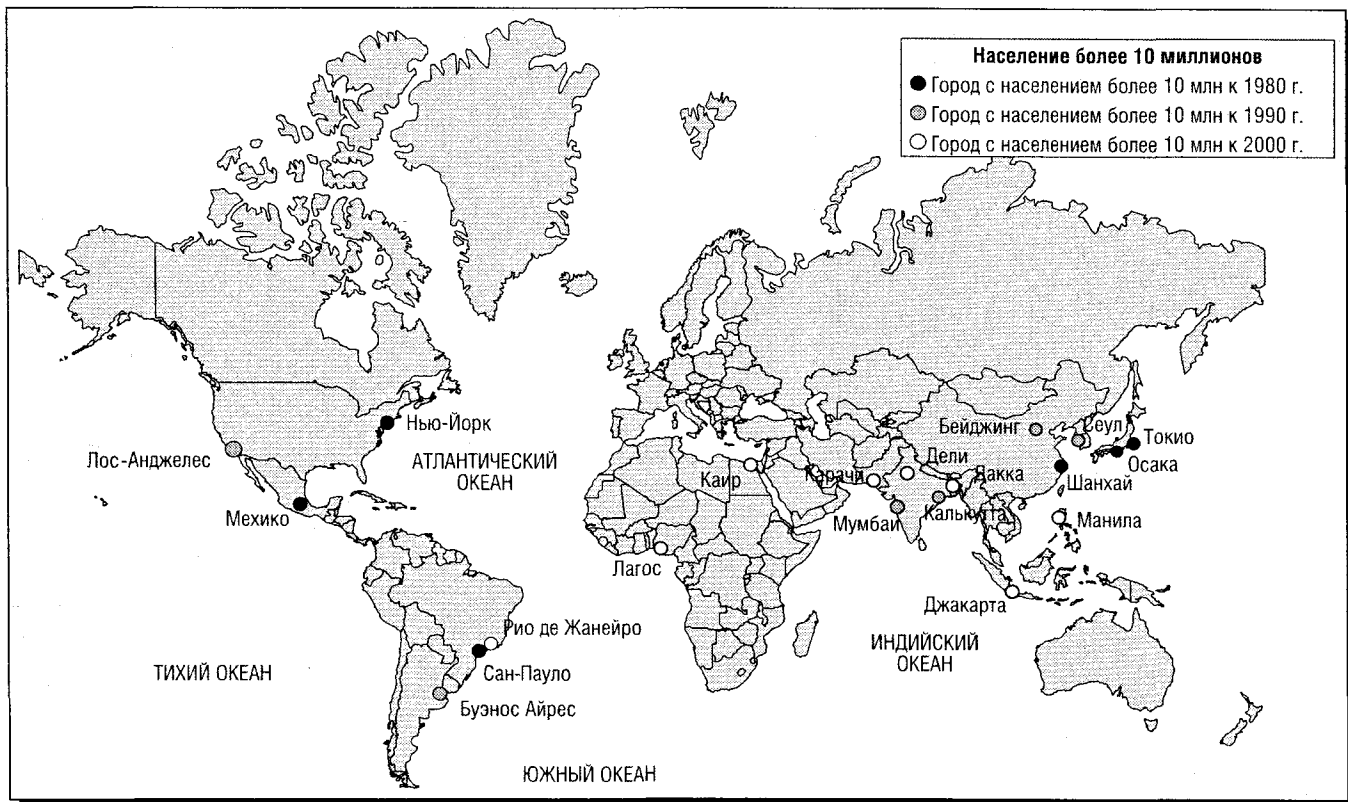


Рис. 12.17. Динамика мировой урбанизации (1980—2000 гг.)

Источник: UN-Habitat

более чем 5 млн чел. (5 — в Европе, 6 — в США, по 2 в Индии и Южной Америке и по 1 в Японии, Китае и Африке), среди которых 3 насчитывали более 10 млн жителей (Нью-Йорк, Токио, Шанхай).

В начале нового тысячелетия бурный рост урбанизации продолжается. Этот процесс практически не поддается контролю. Города с 5-миллионным населением стали обычным явлением. Если в Европе количество мегаполисов сокращается в связи с политикой равномерного распределения населения по всей территории, а также ввиду сокращения рождаемости, то на других континентах, где миграция сельского населения в города усиливается, ситуация складывается совсем иначе.

В настоящее время 6 мегаполисов с населением больше чем 10 млн чел. в каждом находятся в Юго-Восточной Азии, 5 — в Индии и Пакистане, 3 — в Северной Америке, 2 — в Южной Америке, 2 — в Африке. Всего в мире насчитывается 18 таких мегаполисов. В 5 из них количество населения уже превысило 15 млн чел., это — Токио, Мумбай, Нью-Йорк, Мехико-сити, Сан-Пауло.

По оценке ООН, процесс урбанизации продолжится до 2015 г., прогнозируется ухудшение ситуации. Уже 14 мегаполисов будут насчитывать больше 15 млн населения и 4 — свыше 20 млн. Предположительно, перечень этих городов возглавит Токио с более чем 30-миллионным населением. 5 таких городов прогнозируются в Индии. (Однако не будет ни одного европейского мегаполиса с таким количеством населения.) Именно эти мегаполисы и станут центрами концентрации промышленно-коммерческой деятельности, где ожидается постоянное возрастание авиационных перевозок. Естественно, к перечисленным выше центрам урбанизации следует добавить западноевропейский, ближневосточный с Каиром и Тель-Авивом, а также юго-восточную часть Австралии. Этот прогноз был составлен специалистами по авиаперевозкам по состоянию на 2015 г. Еще более тревожными являются прогнозные показатели до 2025 г., т. е. к тому моменту, когда новое поколение суперджетов израсходует половину своего моторесурса³⁰.

Как неизбежный результат мировых процессов урбанизации прогнозируется бурный рост не только авиационного флота, но и аэропортов. Это потребует создания соответствующих политических, экономических и социальных условий, а также усиления охраны окружающей среды. Трудности создания новых аэропортов, которые бы удовлетворяли потребности пассажиропотоков XXI ст., связаны не только со спецификой оснащения взлетно-посадочных полос, но

также с необходимостью создания скоростных авто- и железнодорожных магистралей, связывающих аэропорты с торгово-промышленными центрами страны. Эти проблемы уже давно серьезно решаются в промышленно развитых странах.

Сейчас современные аэропорты имеют довольно крупные недостатки, один из них — это ограниченность территорий, что создает огромные трудности при посадках и взлетах самолетов. В настоящее время взлетно-посадочный процесс регулируется с помощью спутниковой связи. Практически все самые крупные аэропорты мира перестали справляться с напряженным графиком взлетов и посадок, поэтому в большинстве стран проходит процесс создания запасных аэропортов. Так, в настоящее время Нью-Йорк и Лондон имеют по 3 основных и 3 вспомогательных аэропорта (см. табл. 12.4).

Таблица 12.4. Загрузка 10-ти крупнейших аэропортов мира (млн пассажиров в год, 2000 г.)

Наименование аэропорта	Количество пассажиров, млн
Атланта	80,2
Чикаго, О.Хара	72,1
Лос Анджелес, LAX	66,4
Лондон, Хитроу	64,6
Даллас/Форт Уорс	60,7
Токио, Ханеда	56,4
Франкфурт/Майн	49,4
Париж, Шарль де Голль	48,2
Сан Франциско	41
Амстердам, Шипул	39,6

Источник: OAG, Airport Council International

Во всех перечисленных аэропортах контроль за движением самолетов достиг критического уровня. Для решения этой проблемы все промышленно развитые страны ищут возможности для создания новых аэропортов, способных принимать самолеты суперджамбо.

Для нового аэропорта, который бы отвечал всем мировым стандартам, необходимо от 12 до 15 км² земли, которую крайне трудно выделить в зоне мегаполиса. В связи с этим в конце XX ст. было принято решение развивать подобное строительство на неосвоенных территориях, включая даже морскую акваторию. Уже 2 таких международных аэропорта построены в Тихоокеанском регионе (см. рис. 12.18).

Первый из них — Cher Lap Kok был построен еще в 70-е годы в Гонконге, в заливе Лантау. Другой — Kansai построили в 80-е годы в Японии, в заливе Осака. Уже ведется строительство еще одного аэропорта на морской поверхности — Chubu вблизи Нагои в заливе Исе. В марте 2001 г. в Южной Корее был открыт новый аэропорт Инчхон (Incheon), построенный в море между двумя островами около порта Incheon. С двумя взлетнопосадочными полосами (ВПП) аэропорт может обслуживать до 27 млн пассажиров, однако к 2020 г., когда будут введены в эксплуатацию еще две полосы, он будет в состоянии пропускать до 100 млн пассажиров. Обладая рядом преимуществ (в том числе: близость к крупному контейнерному порту, низкие посадочные ставки, рабочий режим 24 часа в сутки, наличие “open skies” соглашения с США) аэропорт Инчхон быстро становится самым привлекательным из всех “хаб” (hub) аэропортов Дальневосточного региона.

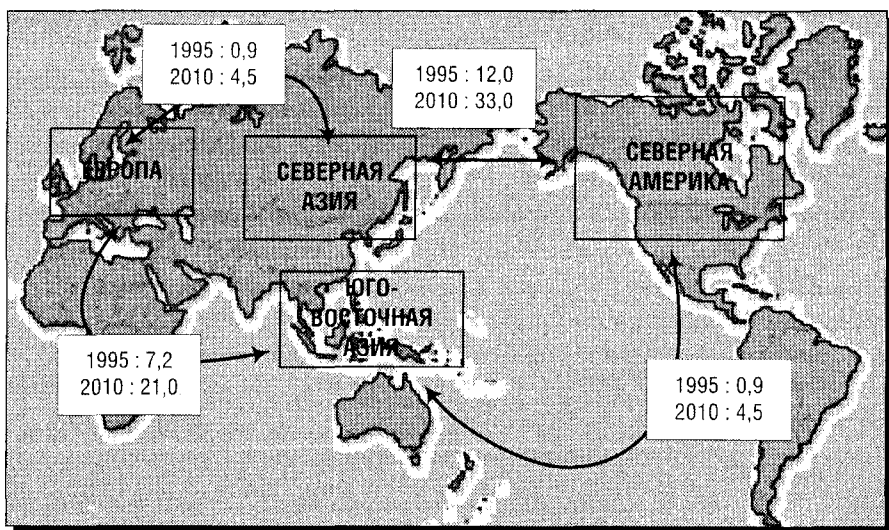


Рис. 12.18. Динамика авиационных пассажиропотоков в Тихоокеанском регионе (в млн авиапассажиров в 1995 и 2010 гг.)

Источник: Les Echos, vendredi 30 mars 2001, KAL

Особенно острая конкурентная борьба в последние годы разгорается между 4 хаб-аэропортами Европы, т. е. между Хитроу (Лондон), Шарль де Голль (Париж), Шипул (Амстердам) и аэропортом во Франкфурте.

Четыре терминала Хитроу, рассчитанные на 55 млн пассажиров в год, теперь работают с перегрузкой, пропуская в год до 65 млн чел.,

здесь предполагается к 2008 г. пуск в эксплуатацию 5-го терминала, рассчитанного на обслуживание дополнительного количества 30 млн пассажиров в год. Чтобы не сдать позиции европейского лидера бурно развивающимся французским аэропортам, Великобритания планирует построить на морской поверхности 3 аэропорта — Маплин (Maplin) в устье Темзы, Уош (Wash) в Северном море и Уэлш Граундс (Welsh Grounds) в заливе Кардиф в Уэльсе.

Самые благоприятные условия для развития в начале XXI ст. сложились у хаб-аэропорта Шарль де Голль (CDG). Им еще в 70-е годы были выкуплены рядом с CDG-Paris тысячи гектаров земли, что позволило аэропорту постоянно запускать в эксплуатацию дополнительные ВПП. Кроме того, французское правительство санкционировало строительство нового крупного аэропорта в 130 км на север от Парижа в Шолне (Chaulnes), который связан с CDG-Paris скоростным железнодорожным транспортом. Благодаря хорошо развитому хозяйству аэропортов в настоящее время французские авиалинии в состоянии предложить европейским авиапассажирам самые лучшие условия для авиаперевозок.

Аэропорт во Франкфурте также планирует к 2007 г. построить четвертую ВПП, что позволит на 50% поднять операционные возможности аэропорта. К 2015 г. самый крупный аэропорт Германии предполагает пропустить до 81 млн пассажиров и осуществлять до 660 тыс. взлетов и посадок в год. Для выполнения этой программы планируется израсходовать 3,2 млрд евро (см. рис. 12.19).

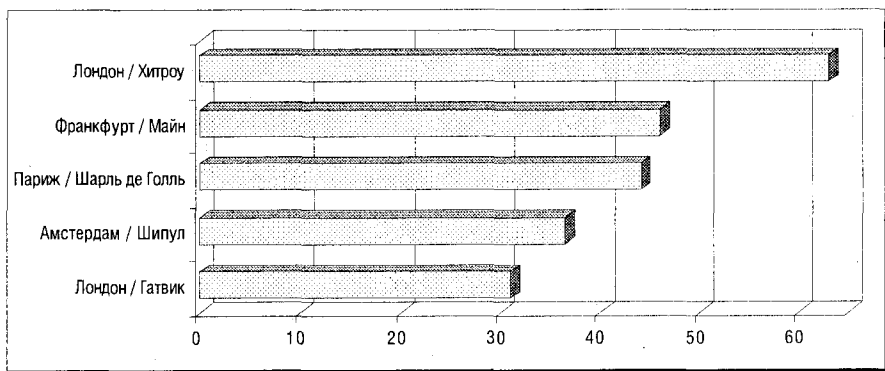


Рис. 12.19. Самые загруженные аэропорты Европы (количество авиапассажиров в млн чел., 1999 г.)

Источник: FAA

В настоящее время четвертый по величине хаб-аэропорт Европы Шипул в Амстердаме имеет четыре ВПП и достраивает пятую, которая войдет в эксплуатацию в 2003 г., что позволит обслуживать до 50 млн пассажиров и довести число взлетов и посадок до 600 тыс. в год, если не будут превышены ограничения по шуму.

С учетом создания суперджамбо не обязательно в аэропортах строить новые ВПП, но необходимо создавать новые терминалы с более широкими порталами для самолетов, у которых размах крыльев более 80 м. Эти терминалы должны быть оснащены оборудованием для разгрузки 600—800 пассажиров с двух палуб самолета. Особые технологии должны быть разработаны для загрузки и разгрузки суперджамбо — новой генерации самолетов, а также технологии авиационного контроля за их движением.

Сверхскоростные железные дороги должны связать аэропорты с торгово-промышленными центрами. Подобные магистрали уже функционируют в Японии, пересекая всю ее территорию от Саппоро до Хоккайдо, во Франции — от Парижа до Лиона, в Испании — от Мадрида до Севильи, в США — между Нью-Йорком и Бостоном.

Предполагается, что к середине XXI ст. вся Европа — от Севильи и Глазго до Варшавы и Будапешта — будет покрыта сетью скоростных железных дорог, которые будут связывать основные аэропорты со всеми центрами Европы.

Развитие материальной базы гражданской авиации, включающее создание новых самолетов, обновление оборудования аэропортов, совершенствование системы контроля за воздушным движением — все это входит в разряд высоких технологий и имеет глобальный характер. Все секторы этой важной для человечества отрасли подвергаются в последнее время структурной перестройке, отличаются активным формированием альянсов, сетевых структур, кластеров, т. е. подвержены исключительно активной консолидации. Воздушное пространство объединившейся Европы не может регулироваться несколькими десятками национальных центров контроля за воздушным движением и основываться на устаревших правилах и нормах 50-х годов. Тем более, что бурный рост спроса на авиаперевозки уже привел к чрезмерной перенасыщенности европейских воздушных трасс.

В связи с этим центр контроля авиаперевозок ЕС — Eurocontrol уже рассматривает самый загруженный авиапотоками “диамант” воздушного пространства между Лондоном, Парижем, Франкфуртом и Амстердамом

как единое целое — кластер аэропортов — или как один крупнейший в мире аэропорт. Вдобавок к этому европейские авиалинии, осознавая ограниченность пределов их роста, согласились на формирование в будущем системы перевозок авиапассажиров между хаб-аэропортами “диаманта” на основе скоростных железных дорог. Подобная служба Thalys уже функционирует между Парижем и Брюсселем.

По мнению экспертов, аналогичные западноевропейскому “диаманту” условия с напряженными воздушными перевозками сформировались уже на восточном побережье США и еще в нескольких районах мира, где уже настоятельно требуется консолидация деятельности авиалиний и формирование эффективных хаб-аэропортов или даже сетей аэропортов-кластеров, рационально использующих воздушное пространство региона и обеспечивающих безопасность полетов.

Весьма амбициозные программы создания больших международных аэропортов анонсировали в последнее время соседние с Украиной страны, а именно:

- ◆ Турция начала строительство нового международного терминала в аэропорту Ataturk в Стамбуле, общая площадь которого 510 тыс. м², что позволит дополнительно обслуживать до 14 млн пассажиров в год. Объем инвестиций в развитие аэропорта составит 306 млн дол., что даст возможность сделать его одним из крупнейших в Европе;
- ◆ Польша объявила о намечающемся расширении своего центрального международного аэропорта Warsaw-Okęcie, в котором площади нового Терминала-2 составят около 120 тыс. м², что позволит обслуживать до 6,5 млн пассажиров в год;
- ◆ Венгрии удалось в конце 90-х осуществить программу расширения своего центрального аэропорта Ферихедь в Будапеште, что позволило ей уже сегодня привлечь к себе значительную часть потока как внутриконтинентальных, так и межконтинентальных транзитных пассажиров и, соответственно, повысить эффективность работы своей национальной авиакомпании “Малев”;
- ◆ В связи с перегруженностью и ростом конкуренции между московскими аэропортами Россия сообщила о расширении своего главного международного аэропорта и строительстве нового авиатерминала “Шереметьево-3”. По информации “Аэропроекта”, в 2015 г. Шереметьево сможет обслуживать 19 млн пассажиров в год³¹.

1. Постоянно расширяющиеся торгово-промышленные связи последовательно ведут аэрокосмическую и авиационную индустрию к консолидации на региональном, национальном, континентальном уровнях, к межконтинентальным слияниям и партнерствам, превращая ее в один из наиболее глобализированных и кластеризованных секторов мировой экономики.
2. На рубеже столетий началось активное обновление парка гражданской авиации. При быстром увеличении флота региональных и корпоративных самолетов ожидается в ближайшее время появление на авиатрассах гигантских самолетов суперджамбо, которые по стоимости составят самую значительную часть рынка гражданских самолетов.
3. Постоянный рост мировых авиапассажирских и грузовых перевозок поставил задачу создания мощной авиадвигателестроительной базы, которая была бы в состоянии удовлетворить усложняющиеся требования авиалиний. Кроме проблем повышения надежности двигателя, сокращения расхода топлива, снижения стоимости оборудования, все большую значимость приобретает проблема уменьшения шума и эмиссии двигателя, т. е. проблема охраны окружающей среды.
4. На начальном этапе использования интернет-технологий авиакomпании крайне осторожно вводили в свою практику ее отдельные элементы, однако, в связи с широким распространением коммерческих возможностей Интернета, e-коммерция постепенно все больше охватывает аэрокосмический и оборонный сектора промышленности. Использование этих технологий позволяет не только получить новые каналы привлечения клиентуры, но и повысить эффективность функционирования всех секторов аэрокосмической индустрии.
5. Аэропорты должны быть готовыми к приему и обслуживанию нового семейства самолетов, в том числе и суперджамбо, которые появятся на авиалиниях уже через 3 года. Аэропорты должны совершенствоваться в соответствии с лучшими мировыми стандартами, включая интеграцию различных служб аэропортов, создание сетевых структур, альянсов для обслуживания авиапассажиров, консолидацию высокоскоростных наземных транспортных средств для обслуживания пассажиров между аэропортами и мегаполисами, а также системы обслуживания транзитных пассажиров.

6. В рамках совершенствования пассажиро- и грузопотоков предстоит серьезная работа по улучшению координации деятельности всех видов транспорта, ускоренному развитию смешанных перевозок.
7. Украина, приняв закон “О космической деятельности” (1997 г.), а также закон “О государственной поддержке самолетостроения в Украине” (2001 г.) должна сделать очередной шаг: разработать и принять к действию национальную программу скоординированного развития аэрокосмического и авиационного секторов страны в целом, консолидации развития украинских авиалиний, аэропортов, системы регулирования полетов, инфраструктуры авиационных перевозок, синхронизированных с мировыми тенденциями развития глобальных авиaperезовок. Такая программа должна быть разработана в кратчайшие сроки. Ее реализацию следует вести ускоренными темпами, чтобы не очутиться на обочине мирового прогресса.

Примечания

- ¹ IATA (International Air Transport Association), June 2001, Paris Air Show Le Bourget. June 17—24. 2001. Paris.
- ² The 13th Biennial FT World Aerospace & Air Transport Conference. 20—21 July 2000. London.
- ³ Mark Odell. Recovering from a Psychological Blow, FT Aerospace, 24 July 2000.
- ⁴ Mark Odell. Sonic Cruiser is Reviving Morale, FT Aerospace, Commercial Aircraft Development. 18 June 2001.
- ⁵ Christopher Bowe. Change of Scenary Pays off for Boeing, Moving HQ to Chicago helps aerospace group to shift focus, FT, 3.01.2002.
- ⁶ Christopher Bowe. Flight of the Navigator as Boeing Spreads its Wings, FT, 16.04.02.
- ⁷ James Blitz. Rome puts off decision on role in airbus project. FT. 9.XI.2001.
- ⁸ Daniel Michaels. Airbus Revamp Brings Sense to Consortium, The Wall Street Journal. 3.04.2001.
- ⁹ Yann Cochenec, Salon du Bourget, Boeing Sonic Cruiser contre Airbus 380, A vision différentes de l'évolution du transport aérien, avions différentes. Air & Cosmos. 15 June 2001.
- ¹⁰ Kevin Done. Battle Hots up Between Boeing and Airbus. RT. 24 July 2000.
- ¹¹ Pierre Sparaco, Airbus Thinks Bigger, Not Faster. Paris Air Show 2001, Aviation Week & Space Technology. June 18. 2001.
- ¹² Kevin Done. Airbus Outsells Boeing but Cuts Costs, FT, 18.01.2002.
- ¹³ Kevin Done. Farnborough Airshow, First Orders for Airbus Superjumbo. FT. 25 July 2000.
- ¹⁴ Mark Odell. Business Jets, Fractional Owners Keep Sector Flying. FT Survey. 12 December 2001.
- ¹⁵ Emmeline Ravilious. Corporate Aviation, “Big Boys” Think Smaller. FT Survey. 12 December 2001.

- ¹⁶ The Economist, Regional Jets: Small is Beautiful. March 17th 2001.
- ¹⁷ Ken Warn. Bombardier, Mapping a Flight Plan in Readiness for the Upturn. FT Survey. Corporate Aviation. December 12, 2001.
- ¹⁸ Scott Morrison. Raymond Colitt, Regional Jets, Revalries as Bitter as Ever. FT Survey. Aerospace, June 18, 2001.
- ¹⁹ Gerhard Hegmann. Fairchild Dornier Ailing. FT. March 21, 2002.
- ²⁰ Т. Хикматов. От конкуренции к сотрудничеству. Известия. 28 июля 2001 г., С. Соколенко. Авіація прискорює глобалізацію, Економіка України, № 2, лютий 2001.
- ²¹ Michael Donne. Engines, Powerplants Becoming Ever-Greener. FT Survey. Aerospace, 24 July 2000.
- ²² Michael Mecham. Rolls-Royce Broadens Exostar's Trading Base, Aviation Week & Space Technology. 18 June 2001.
- ²⁵ Stanley Kandebo. Pratt Claims Record Turbine Temps in JSF Engine Tests. Aviation Week & Space Technology. 18 June 2001.
- ²⁴ Michael Skapinker. Consolidation is Name of the Game. FT Survey. Aerospace. 3 September 1998.
- ²⁵ Richard Wolfe. Defence: an Enduring Republican Love Affair, FT, 1 August 2000.
- ²⁶ Dr. Jacques, S. Gansler. The Future of Defence Procurement. FT Aerospace Conference. 20—21 July 2000. London.
- ²⁷ M. Porter. The Competitive Advantage of Nations. Macmillan, London and Basingstoke. 1990.
- ²⁸ The Economist. Air Travel Survey. March 10th 2001.
- ²⁹ Roger Bray. Battle Against the Traffic. FT Survey World Airports. 28 November 1996.
- ³⁰ Ron Davies. The 21st Century Aircraft. FT Aerospace Conference, 20—21 July 2000. London.
- ³¹ Л. Заварский. Московские аэропорты поделили. Коммерсант № 126. 19.07.2001.

Заключение

Сегодня перед Украиной стоит нелегкая задача выбора эффективного пути будущего развития в соответствии с ориентирами, выработанными цивилизованным и демократическим сообществом. Нерешаемые долгие годы и сохраняющиеся специфические украинские проблемы препятствуют активным действиям по преодолению кризиса и внедрению эффективных методов содействия социально-экономическому развитию страны.

Решить эти проблемы возможно лишь осознав необходимость перехода от все еще существующей централизации управления экономикой к практическому внедрению новых организационно-экономических технологий. В настоящее время особую актуальность в Украине приобретает внедрение новых производственных систем на региональном уровне с целью повышения эффективности реализации программ экономического и социального развития как отдельных регионов, так и государства в целом. Сегодня управление территориальным развитием на основе создания индустриальных округов, промышленных кластеров, альянсов, партнерств и других производственных систем по праву вышло на передовые позиции и становится национальной задачей.

Мировой опыт создания новых производственных систем на основе сетевых структур — кластеров, как и первые шаги, сделанные в этом направлении в Украине, заслуживают всемерного поощрения. Важной задачей становится распространение современного экономического мировоззрения среди всех участников рыночных преобразований в нашем обществе.

За 11 лет независимости Украина прошла сложный путь преодоления трудностей и преобразований в различных сферах жизни. Известно, что в советское время большая часть производственного сектора страны была сконцентрирована в отраслях оборонной и тяжелой промышленности. Разразившийся в бывшем СССР политический кризис пагубно отразился на всех сферах жизнедеятельности страны.

После достаточно долгого периода иллюзий, когда мы причисляли себя к развитым странам, и не прилагали при этом серьезных усилий по совершенствованию украинской экономики, наступил этап трезвых аналитических оценок и осознания необходимости серьезных изменений в законодательстве и корректив в практике ведения хозяйствования в стране. По глубокому убеждению автора, прогресс в реформировании государственной системы регулирования экономического развития страны до сих пор весьма незначительный. Мы все больше начинаем понимать настоятельную необходимость концептуальных корректировок в этой области. Находясь на переходном этапе, Украина растеряла большую часть национального объема промышленного производства и, что особенно больно, наиболее ценные людские ресурсы (современных, высокообразованных, интеллектуальных, технически и технологически грамотных, владеющих в совершенстве различными ремеслами (в том числе, и народными), представляющих разные сферы искусства и спорта, таланты, и наконец, просто физически здоровых людей, способных к активной адаптации в другой среде, к принятию современных правильных решений, к воспроизводству в демографическом плане, людей, на образование, обучение и воспитание которых в свое время были затрачены большие средства и усилия государства и их семей). В настоящее время экономический ландшафт страны заполнен руинами промышленных сооружений ушедшей эпохи, а в городах и вблизи городской черты по всей Украине можно увидеть целые микрорайоны незавершенного жилищного строительства, находящегося в таком положении более десяти лет. Трудно оставаться пассивным свидетелем деградации экономики, но что особенно тревожит — состояние рынка труда.

Сейчас украинская пресса много пишет об условиях труда украинцев, уехавших на заработки в другие страны, хотя статистики не приводит. Все же в ходе последней предвыборной компании назывались (без ссылок на источники) цифры порядка 3,5—4 млн чел. (появлялись и цифры до 7 млн). В то же время французская “Le Monde” в статье от

31.01.02 попыталась более детально раскрыть эту тему, описав тяжелые условия жизни и труда украинцев в Португалии, и привела конкретные статистические данные. В 2001 г. Португалия, насчитывающая менее 10 млн чел., выдала около 130 тыс. временных разрешений на жительство в течение года в рамках закона о регулировании пребывания нелегальных иммигрантов. Из них — 47 тыс. — выходцам из Украины, более 25 тыс. — бразильцам, понимающим португальский язык, и около 25 тыс., — приехавшим из ряда восточноевропейских стран (главным образом, из Молдавии, Румынии, России в порядке численности диаспор). В статье приводятся данные и о неучтенных подпольщиках, количество которых предположительно большее, чем учтенных. Используя эту новую волну эмиграции, Португалия пытается упрочить свою модель развития, поскольку при очень низких расходах на зарплату ею выполняются серьезные проекты. С целью ускорения экономического развития министерство труда страны постоянно увеличивает число выдаваемых разрешений, причем в 2002 г. их количество увеличится еще на 22 тыс.

Таких примеров достаточно много и по другим странам Европы. К сожалению, очереди желающих выехать на работу за рубеж у посольств этих стран в Киеве не сокращаются, а напротив, растут. В то же время запустение и депрессия охватили некогда успешно развивавшиеся территории Украины. Детальный анализ постоянно увеличивающегося числа депрессивных районов наглядно демонстрирует усиливающееся снижение уровня жизни населения и углубление региональной дифференциации доходов.

Успешная деятельность некоторых привилегированных отраслей и предприятий, о которой в последнее время сообщается в украинских массмедиа, на взгляд автора, не меняет общей картины. Ситуация в экономике страны обострилась до такой степени, что дальнейшее промедление с устранением существующих недостатков может привести к необратимым последствиям для государства и отдельных его регионов.

В связи с этим возникла острая необходимость в формировании новой государственной политики, основанной на первоочередном усилении роли регионов и создании новых производственных систем на основе сетевых структур — кластеров, альянсов, партнерств.

Известно, что глобализация принесла динамичные изменения в экономическую жизнь планеты, способствовала появлению принципиально новых хозяйственных взаимоотношений, потребовала внедрения новых методов взаимодействия между властью, бизнесом и различны-

ми институтами, при которых в отличие от прежнего, отсутствует одна, подавляющая всех, центральная сила. С сожалением и тревогой за будущее страны можно констатировать, что Украина, находясь в перманентном комплексном кризисе, не разработав четкой программы реструктуризации экономики и внедрения основ строительства партнерских отношений между субъектами хозяйствования, а также не сформировав новой социально-экономической политики возрождения регионов, пока значительно отстает в этом отношении от своих европейских соседей, а, соответственно, нередко не в состоянии конкурировать с ними в темпах развития инновационности, гибкости выступления на глобальных рынках, завоевания достойной доли рынка.

В этой связи нельзя не признать своевременным обращение Президента Л. Кучмы к украинскому народу по случаю 11-й годовщины Независимости Украины, в котором он признает разрушительные последствия тяжелейшего экономического кризиса, поразившего страну в 90-е годы, развал социальной инфраструктуры, утрату многими ценностных ориентиров. Наряду с этим в обращении отмечается и то позитивное, в первую очередь, сохранение в условиях трудностей переходного периода гражданского мира, недопущение острых конфликтов и первые наметившиеся сдвиги в преодолении экономического спада. Признавая то, что темпы перехода страны к устойчивому, динамичному развитию явно недостаточны, Президент откровенно и смело поставил задачу о безотлагательной необходимости реформирования политической системы страны — перехода к парламентско-президентской модели управления страной. Именно такая, свойственная передовым европейским государствам система позволяет строить демократическое гражданское общество, в котором достигается консенсус между деловыми кругами, властью и обществом в целом. Развивая эту мысль, Президент призывает к началу работы над соответствующими изменениями Конституции, которые позволяют обеспечить проведение назревших реформ в социально-экономической сфере (борьба с бедностью, повышение уровня здравоохранения, совершенствование системы образования, поддержки малообеспеченных, незащищенных и пенсионеров). К числу важнейших неотложных задач отнесено также проведение административно-территориальной реформы, усиление де бюрократизации государственного аппарата, а также поддержка развития предпринимательства, оказание помощи становления малого и среднего бизнеса, всяческой поддержки инициатив снизу.

Мысли, идеи и предложения, высказанные в этой книге, основанные на международном и отечественном опыте, также ориентируют на необходимость немедленных и решительных преобразований в обществе, без которых конкурентоспособность Украины как государства недостижима. Итак, несколько слов об инициативах, предпринятых на Подолье.

Осознавая необходимость преодоления застоя, включения в развитие всех здоровых сил и потенциала региона, в конце 1997 г. в совместном благородном действии объединили свои усилия, административные, творческие, технические, финансовые и организационные возможности многие организации, ведомства, учебные заведения (университет), конкретные люди Хмельницкой области. Были предприняты первые попытки продвижения в хозяйственную практику Подолья, пока на экспериментальной основе, элементов кластеризации, формирования современных партнерских отношений между администрацией, деловыми кругами, а также местными научными и учебными центрами, направленных на развитие экономики региона ради повышения качества жизни и благосостояния людей. Пятилетний опыт подтверждает плодотворность и эффективность совместных усилий. Работа на Подолье осуществлялась на основе методик и концепций, апробированных международными организациями, в частности ОЭСР в развитых странах мира, а также многолетнего опыта ЮНИДО и ЮНКТАД по внедрению сетевых систем и кластерной модели в странах с различной экономической системой практически на всех континентах. Начало этих работ на Подолье было положено добровольцем мира Вольфрангом Прайсом (США), бывшим экспертом ЮНИДО, в содружестве с профессорско-преподавательским персоналом Хмельницкого технологического университета, возглавляемого ректором Р. Д. Силиным, ставшим первым президентом общественной организации Ассоциация «Поділля Перший» (ПП). Именно эта неправительственная организация, состоящая из представителей деловых кругов региона, научных и исследовательских институтов, различных содействующих учреждений и представителей власти на уровне области, муниципалитетов, мэров городов и других органов, взяла на себя работу по внедрению новой производственной системы, приложила немало усилий для ознакомления украинской общественности с идеями кластеризации не только у себя в регионе Подолья, но и в пределах всей Украины. Усилиями Ассоциации «ПП» было положено начало продвижения в Украину технологии подъема эконо-

мики регионов за счет их внутренних ресурсов, использования всех возможных факторов, позволяющих повысить конкурентоспособность региональной и национальной экономики.

Члены Исполнительного Комитета Ассоциации “ПП”, в составе которого изначально был и автор этой книги, всемерно стремились показать, что неформальные кластеры, выявленные и набирающие силу в регионе, не являются просто концентрацией местной промышленности, а отображают зарождение новых форм общественных и производственных отношений и связей, реальное взаимодействие между местными фирмами, а также между фирмами и родственными сопутствующими учреждениями и институтами. Больших усилий стоило членам Исполнительного Комитета со временем добиться во взаимоотношениях между участниками кластеров уровня взаимной поддержки и координации, которые в обыденной жизни отражают такие понятия, как “социальный капитал” и “доверие”. В условиях Подолья при развитии кластеров, особенно в сфере туризма и сельского туризма, была продемонстрирована их важность и в социальном плане, поскольку именно они стимулировали активное образование и совершенствование сетевых структур в развитии инфраструктуры, логистики, услуг на определенных территориях.

Развитие кластерных программ на Подолье убедительно продемонстрировало уникальность каждого кластера и подтвердило существование ключевых требований к ним:

- ◆ кластеры должны быть ориентированы на инновационность как основополагающий фундамент их развития;
- ◆ кластеры должны максимально эффективно использовать достижения информационных и коммуникационных технологий;
- ◆ в контексте экономики знаний именно кластеры призваны и должны развивать мастерство и предпринимательскую активность интеллектуального потенциала, рабочей силы общества.

За 5 лет Ассоциацией “Поділля Перший” была проведена серьезная работа по выявлению и поддержке развития кластерных структур. Сегодня в Ассоциацию ПП входят 6 кластеров, которые объединяют предпринимателей легкой и пищевой промышленности, строительной индустрии, туристические компании и фирмы сферы услуг. Проводится работа по стимулированию развития еще нескольких кластеров в регионе.

Справедливости ради считаем необходимым отметить, что первым производством, оформившимся в кластерную структуру, было швейное,

в котором объединились предприятия, стремившиеся выжить в новых условиях, отошедшие от производства массовой продукции униформ и перешедшие на создание своей модной линии. Предприятиям швейного кластера, благодаря участию в международных выставках в Украине и за рубежом, удалось добиться коммерческого успеха, создать новые рабочие места и получить высокую оценку международных экспертов современной одежды.

В регионе активно развиваются продовольственные кластеры в г. Хмельницком и г. Каменец-Подольском, совместная деятельность фирм в которых направлена на освоение новых видов конкурентоспособной продукции, реализуемой под общей торговой маркой.

В строительном кластере принимает участие около 30 предприятий, часть из которых специализируется на производстве строительных материалов, проектировании, дизайне, строительстве сооружений. Они обеспечивают полный цикл строительства со сдачей объектов “под ключ”. Благодаря инновационности и высокому качеству работ строительный кластер стал лидером на строительном рынке региона и получает заказы на объекты за пределами Подолья, что позволило создать самое значительное среди местных кластеров количество рабочих мест.

К последним достижениям ПП следует отнести развитие кластера эко-агротуризма (г. Грицив, Хмельницкой области), имеющего большое значение для развития женского предпринимательства, а также совершенствования инфраструктуры рекреационного и туристического потенциала региона.

По глубокому убеждению автора, опыт развития Ассоциации ПП показывает, что кластерная модель — это новая перспективная производственная система, способствующая повышению эффективности реализации программ социально-экономического развития как отдельных регионов, так и страны в целом.

При решении проблем местного экономического развития, политикам целесообразно использовать мировой экономический опыт и рекомендации, которые выработаны для конкретных ситуаций. Кластерная политика должна привести к повышению конкурентоспособности экономики Украины, улучшению качества общенациональной и региональной политики и государственной деятельности в целом.

В свою очередь законодательные органы страны могут закрепить преимущества существующих или возникающих кластеров разными способами. Для этого необходимо обеспечить закрепление и превраще-

ние в устойчивый процесс того оживления региональной экономики, которое достигается за счет сетевой модели организации производственных процессов. Роль законодательных органов страны в этом процессе трудно переоценить, она чрезвычайно велика.

Особенно важным является введение в практику использования методов кластерного анализа — мощного средства обеспечения процесса устойчивого развития как регионов, так и страны, поскольку они позволяют очертить рамки и пределы интеграции всех главных компонентов политики экономического развития, имеющихся в руках правительства.

В эпоху глобализации особенно актуально использование кластерной модели для развития секторов high-tech в Украине, где важными принципами кластеризации должны быть элементы политики привлечения ПИИ, создание венчурных структур и start-ups, сбалансированной финансовой и экспортной стратегии, и прежде всего в таких направлениях, как информационные технологии и биотехнологии.

Считаем, что для обеспечения устойчивого экономического развития страны необходима серьезная программа реструктуризации экономики, которая должна быть адаптирована к условиям глобальной конкуренции и, соответственно, должна включать поддержку кластерных инициатив на муниципальном, региональном и национальном уровнях. Особое внимание должно быть обращено на применение инструментов кластерной политики в отношении развития традиционных для Украины машиностроения (автопроизводство, аэрокосмический комплекс), крупнотоннажной и малотоннажной химии, горно-шахтной отрасли и производств, связанных с защитой окружающей среды.

Мировой экономический опыт последних десятилетий, и в том числе скромный опыт Подолья подтверждают, что для развития экономики Украины необходимо использовать в дальнейшей практике развитие высокоэффективных кластерных структур как территориальных объединений взаимосвязанных предприятий.

Общеизвестны официальные границы областей и регионов. Намного меньше, однако, нам известно о других естественных, постоянно пульсирующих границах, разделяющих между собой различные компоненты процесса развития территорий и регионов. Еще меньше нам известно о методике содействия формированию кооперационных сетевых структур сообщества, их выживанию и трансформациям.

На основе опыта развития сетевых производственных структур можно утверждать, что практические шаги и реальные рабочие усилия

обучают именно тех, кто заинтересован в постижении новых продуктивных систем, намного эффективнее, чем бесстрастные теоретические рассуждения о них. Естественно возникает желание осуществить на деле формирование реальной кооперационной сетевой структуры, а не только познакомиться с ее примитивной односторонней трактовкой на каком-либо семинаре. Это, без сомнений, требует огромных усилий, большой работы, подготовленного к новым условиям персонала и непрерывной вдумчивой заботы о перспективах этой структуры.

Трудности в глубоком понимании специфики существования сетевых структур и кластеров заключаются в том, что они практически зрительно почти неощутимы. Какие-либо торжественные события (подписание соглашений о сотрудничестве или конференции) делают их видимыми лишь на какой-то миг. Однако эти “организованные” события могут нередко создавать иллюзию наличия кооперационных сетей там, где их в действительности не имеется. В реальной практике удастся увидеть не сами сетевые структуры, а результаты их разносторонней деятельности, причем нередко лишь по истечении ряда лет. Иными словами, кластеры, их сетевые структуры постепенно вырастают в экономическую, социальную и духовную структуру региона.

Вывод таков: чтобы такие производственные системы стали реальностью в Украине, необходима разработка национальной программы повышения конкурентоспособности экономики страны на ближайшее десятилетие на основе сетевых структур — кластеров. Такая программа должна включать отдельные региональные и муниципальные программы, основанные на кластерных инициативах.

Создание благоприятного делового климата в стране и регионах возможно лишь при совершенствовании законодательства в области поддержки развития предпринимательства. В связи с этим, особое внимание следует уделить выведению из украинского законодательства норм и правил, тормозящих развитие инновационности, обмена информацией и технологиями, формирование новых рыночных возможностей, создаваемых кластерными структурами. Облегчить решение этой задачи может изучение законов, норм и правил, принятых в странах, сумевших достичь успехов в экономическом развитии за счет интенсивной кластеризации в регионах. Это было бы целесообразно реализовывать с участием пока еще не созданного в Украине Научно-методического Совета сетевых систем и кластеризации, опирающегося на свои региональные отделения. Объединив на добровольных началах авторитетных ученых,

специалистов-практиков и представителей власти, Совет на основе методик кластерного анализа смог бы организовывать и проводить исследования потенциальных кластеров, способных при соответствующей поддержке перерасти в эффективные локальные производственные системы и индустриальные округа. Совет также призван разработать национальный механизм консультаций и обмена опытом поддержки кластеров, альянсов, сетевых структур, создания новых инновационных сетевых систем на основе high-tech, а также изыскания путей формирования сетей в депрессивных регионах на основе местных природных, людских и финансовых ресурсов.

На взгляд автора, широкое распространение опыта развития кластерных сетей в Украине позволит (как и в других странах, где этот опыт уже существует) наиболее полно и эффективно решать экономические и социальные проблемы, стоящие перед обществом, в интересах всего народа, и с конкретной пользой для жителей регионов использовать природные ресурсы, рабочую силу всех видов, особенности и преимущества национальной культуры, науки и образования, сохранить и оздоровить окружающую среду в регионах и стране в целом, вообще, гармонизовать жизнь населения.

Развитие кластерных структур осуществляется лишь на основе социального доверия, широкой кооперации и общественного согласия, поэтому целесообразно изучить мировой опыт использования возможностей новых производственных систем по созданию новых рабочих мест, повышению производительности труда, внедрению действенных форм мотивации труда, коренного улучшения социального климата в регионах и на этой основе повышения конкурентоспособности и привлекательности регионов. Решение такой фундаментальной проблемы невозможно без создания в стране системы обучения специалистов, ориентированных на изучение основ и правил конкурентной экономики, укрепление новых производственных систем, учитывающих специфику, потребности и перспективы развития регионов.

Хочется выразить уверенность в том, что учет как мирового опыта кластеризации, так и первых шагов в этом направлении на Подолье позволит Украине занять достойное место в мировом сообществе.

Слова признательности

Книга посвящена теме, которой мне пришлось активно заниматься с 1980 г., с момента, когда я приступил к работе в ЮНИДО, в департаменте программирования промышленного развития. В круг моих обязанностей входило инициирование, формулирование, разработка, поиск источников финансирования, согласование и утверждение программ и проектов развития, а также последующий мониторинг их реализации. При моем участии осуществлялось программирование технической помощи ООН как европейским странам социалистической системы, так и азиатским странам самой различной ориентации развития, в том числе Индии, Таиланду, Непалу, Китаю, Южной и Северной Корее, Гонконгу, Вьетнаму, Пакистану и Монголии. Концепции эффективного внедрения новых производственных системы, реализуемых на практике в различных экономических условиях, к сожалению, на том этапе в Украине не воспринимались или отвергались как несостоятельные.

Суровые реалии застоя экономики Украины в 1990-е годы заставили и в Украине заняться формированием новых производственных систем, основанных на сетевых кластерных моделях. Возникла потребность в этой книге и соответствующей программе работ.

Много людей было вовлечено в реализацию разработанной еще в конце 1997 г. программы, выявления и содействия развитию первых в Украине производственных систем, основанных на сетевых структурах — кластерах. Усилия всех, кто верил в необходимость экономического подъема регионов за счет их внутренних ресурсов, позволили добиться определенных успехов и познакомить украинскую общественность с эффективной стратегией консолидации деловых кругов, научных учреждений, университетов и исполнительной власти в регионе ради повышения его конкурентоспособности.

Большая заслуга в разработке и реализации программы и в подготовке книги принадлежит моим коллегам по Ассоциации “Поділля Перший”, ее президенту, ректору Хмельницкого технологического университета Радомиру Силину, и ее почетному президенту Вольфгангу Прайсу (США). На протяжении 5 лет автору активно помогали на добровольных началах члены Управляющего Комитета ГПП Ирина Баннова, Михаил Войнаренко, Наталья Гнатюк, [Михаил Чекман], Николай Малый, Людмила Романюк, Александр Ступарик, Валентина Шулевская, Александр Мазурчак, Эльвира Смертенюк, Николай Савюк, Джон Дейгл, а также сотрудники Исполнительной дирекции Евгений Безвужко, Дмитрий Никитин, Юрий Спиридонов, Ирина Пастух, Валерий Иванюк, Наталья Шмурикова, Данута Пингот. Всем им я благодарен за вклад в реализацию программы, помощь в подготовке рукописи книги и обстоятельные, откровенные и исключительно важные дискуссии.

На протяжении всех лет реализации программы активное участие в развитии ее научно-методических основ и анализе результатов принимал участие Союз экономистов Украины, на съездах которого ежегодно обсуждались проблемы кластеризации в Украине. В этом большая заслуга Георгия Дзися, Ивана Лукинова, Николая Герасимчука, Нэли Навроцкой. Эти обсуждения стимулировали работу над книгой, обогащали ее научные и методологические основы. Трудно представить возможность осуществления этой программы и написания книги без ее постоянной поддержки со стороны ГПП Украины, ее руководителей — Сергея Скрипченко, Виктора Яновского, способствовавших продвижению передовых инициатив в регионы, формированию в них современных деловых структур — кластеров, консолидирующих общество.

Своевременные совет и помощь со стороны Николая Азарова, Ивана Кураса, Александра Шлапака способствовали привлечению внимания к затронутой в книге проблематике и в целом к программе развития региональных кластеров не только в регионах и в правительстве страны, но и обеспечили поддержку и советы ведущих специалистов по территориальному развитию ОЭСР Бернара Хугонье, Сержио Арсени, Джозаны Моэринг и Дины Ионеску, руководителей и консультантов программ регионального развития стран Центральной Европейской Инициативы Удо Поли и Лилии Инфелизе (Италия), Матейя Мейсл (Словения), Ласло Кемени и Аники Солтес (Венгрия), руководителей департамента промышленности, торговли и развития предпринимательства ЕЭК ООН Ларисы Капицы и Юрия Аджубея, ведущих специалистов ЮНИДО Владимира Подшибякина и Фредерика Ришара.

На всех этапах реализации программы и подготовки книги ощущалось внимание и серьезная реальная поддержка со стороны Владо Креачича (Мировой банк), Евгения Быстрицкого (Фонд “Відродження”), Петра Супруна, Рустема Жангожи, Павла Погосова, Алексея Сидоренко, Анатолия Даниленко, Александра Тимошенко.

Постоянным источником энтузиазма и поиска дополнительных резервов в развитии программы и подготовки издания были мои коллеги по работе. Неоценимая помощь была мне оказана со стороны Плехановой Веры, Смирновой Полины, Горбач Светланы, Лишук Светланы, Литвиненко Натальи, Корниенко Александра, Замалдиновой Марии, Демченко Светланы, Зубковой Натальи, Руденко Василия, Сковородневой Елены, Седых Эдуарда, Тарана Юрия, Москаленко Ларисы, Логинова Владимира.

Безмерна моя благодарность Станиславу Левтерову, который активно участвовал в обсуждении изложенных в книге концепций, возглавляя все наши рабочие группы, ответственные за подготовку региональных и международных форумов по проблемам развития новых производственных систем на основе кластерной модели. Им же была прочитана вся рукопись, предоставлена обоснованная критика некоторых разделов и высказаны ценные замечания и предложения, которые учитывались при последующей доработке.

Ценные замечания и комментарии на профессиональном уровне и в корректной форме научного редактора Кулешиной Екатерины позволили значительно улучшить рукопись.

Особую благодарность хотел бы выразить сотрудникам издательства “Логос”, возглавляемого Буйницкой Ольгой, за высокий профессионализм и большое желание добиться высокого качества в издании книги.

К сожалению, невозможно перечислить всех, кто на протяжении долгих лет реализации программы и написания книги меня поддерживал морально, оказывая различную информационную, аналитическую и техническую помощь, вносил предложения, критически оценивал отдельные положения и выводы, что позволило автору избежать серьезных ошибок и погрешностей. Всем, кто проявил заинтересованность и оказал поддержку, я крайне признателен. В связи с новизной и недостаточной изученностью проблемы не все удалось из задуманного реализовать. Буду признателен за критику и обнаруженные недостатки, которые вполне возможны при освещении всего нового, что рождается в условиях ускоряющейся глобализации.

9 сентября 2002 г.

С. СОКОЛЕНКО

Список сокращений

АК	— автомобильный кластер
АРМ	— автоматизированное рабочее место
АРСП	— Агентство по развитию северной провинции
АТЭС (АРЕС)	— Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
БИ	— Бизнес-инкубатор
ВВП	— валовой внутренний продукт
ВИ	— виртуальный инкубатор
ВНП	— валовой национальный продукт
ВПП	— взлетно-посадочная полоса
ВТО (WTO)	— Всемирная торговая организация
ГАТТ (GATT)	— Генеральное соглашение о тарифах и торговле
ДИЦ	— Деловой информационный центр
ЕИБ (EIB)	— Европейский инвестиционный банк
ЕС (EU)	— Европейский Союз
ЕСФ (ESF)	— Европейский социальный фонд
ЕФРР (EFRD)	— Европейский фонд регионального развития
ИО (ID)	— индустриальный округ
КАРИТАС	— Программа предоставления кредитов для малых предприятий
КЕС	— Комиссия Европейского Сообщества
МАГАТЭ (IAEO)	— Международное агентство по атомной энергии
МБ (WB)	— Мировой банк
МВФ (IMF)	— Международный валютный фонд
МЕРКОСУР	— Общий рынок стран Южного Конуса Америки
МНТ	— Министерство науки и техники
МСП (SME)	— малые и средние предприятия
МФК (IFC)	— Международная финансовая корпорация

НАФТА (NAFTA)	— Североамериканское соглашение о зоне свободной торговли
НИП	— индекс “национальная инвестиционная производительность”
ООН (PLO)	— Организация освобождения Палестины
ОПЕК (OPEC)	— The Organization of Oil Producing and Exporting Countries — Организация стран-производителей и экспортеров нефти
ОЭСР (OECD)	— Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ (FDI)	— прямые иностранные инвестиции
ПЗ	— промышленная зона
ПК	— промышленный кластер
ПП	— промышленный парк
ПРООН (UNDP)	— Программа развития ООН
ПТ	— показатель территории
РДИЦ	— Региональный деловой информационный центр
РЭХ	— эмират Рэз-эль-Хайма
СЗ	— свободная зона
СТЗ	— свободная таможенная зона
ТНБ	— транснациональный банк
ТНК	— транснациональная корпорация
ТП	— технологический парк
ТР	— территориальное развитие
ТЦ	— технологический центр
УСПП	— Украинский союз промышленников и предпринимателей
УФПП	— Украинский фонд поддержки предпринимательства
ФЕОГА	— Аграрный фонд ЕС
ЦВЕ (СЕЕ)	— Центральная и Восточная Европа
ЦИПУП	— Центр интеграции промышленности, университетов и правительства о. Хоккайдо
ЭПЗ	— экспортно-производственная зона
ЮНИДО (UNIDO)	— Организация ООН по промышленному развитию
ЮНКТАД (UNCTAD)	— Конференция ООН по торговле и развитию
ЮНЕСКО (UNESCO)	— Организация ООН по образованию, науке и культуре
АА	— American Airlines — Американские авиалинии
АВА	— Австрийское деловое агентство
АСС	— автомобильный кластер, Словения
АИА	— Antofagasta Industries Association — Ассоциация промышленности Антофагасты
АИС	— Airbus Integrated Company — Объединенная компания Airbus
АМУ	— The Arab Maghreb Union — Союз Арабского Магриба
АРЕАЛ	— Ассоциация экспортеров швейных изделий Лудианы
АРСС	— Австрийский исследовательский центр в Зиберсдорфе
АРТЕС	— сервисный центр в Калабрии

ASTER	— Агентство технологического развития Эмилии-Романьи
ATFI	— Advanced Technology Fan Integrator — новый турбовинтовой двигатель
ATM	— Asynchronous Transfer Mode — телекоммуникационные технологии
BA	— British Airways — Британские авиалинии
BDS	— Business development services — услуги по развитию бизнеса
BIC	— Деловой инновационный центр
BICRO	— Деловой информационный центр Хорватии
BiH	— Босния и Герцеговина
CBDT	— Central Board of Direct Taxes — Центральный совет по прямым налогам Индии
CCI	— Chamber of Commerce and Industry — Торгово-промышленная палата
CDA	— Ассоциация развития общин
CDG	— аэропорт Шарль де Голль
CDP	— Corporation for Productive Development — Корпорация по развитию производства
CEDS	— Community Economic Development Secretariat — Секретариат экономического развития сообщества
C. E. I.	— Центральная европейская инициатива
CERAL	— Центр обувной промышленности Эмилии-Романьи
CETE-5	— Вышеградская группа стран с переходной экономикой
CIT	— Countries in Transition — страны с переходной экономикой
CITER	— Centro Informazione Tessile Emilia-Romagna — Информационный центр в трикотажной промышленности Эмилии-Романьи
Citera	— Система автоматизированного проектирования дизайна трикотажной продукции
CMTI	— Central Machine Tools Institute — Центральный институт станкостроения
CNA	— Национальная конфедерация ремесленников
CNIPMMR	— Национальный совет по частным МСП Румынии
COMESA	— The Common Market for Eastern and Southern Africa — Общий рынок для стран Восточной и Южной Африки
COTEX	— Consortium of Textile Exporters — Консорциум экспортеров текстиля
CORFO	— Chilean Economic Development Agency — Агентство экономического развития Чили
CRS4	— Государственный исследовательский центр Сардинии
DATAR	— Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale — Делегация по обустройству территорий и региональному развитию
DSSI	— Department of Small Scale Industries — Департамент сектора малых предприятий Индии

DTI	— Департамент торговли и промышленности
EADS	— The European Aeronautic Defence and Space Company — Европейская аэрокосмическая оборонная компания
EBN	— Европейская сетевая система бизнеса
EBRD (ЕБРР)	— Европейский банк реконструкции и развития
EDA	— Economic Development Administration of USA — Администрация по экономическому развитию США
EFQM	— Европейский фонд управления качеством
EICC	— Euro Info Correspondence Centres — Европейские инфокоордипондентские центры
ENEA	— Итальянская комиссия по атомной энергетике и альтернативным источникам энергии
EOU	— экспортноориентированные подразделения
ERVET	— Региональный центр экономического развития Эмилии-Романьи
ESE	— Египетская фондовая биржа
ETLA	— Elinkeinoelämäm Tutkimuslaitos — Исследовательский институт финской экономики
EUR	— Erhvervsudviklingrådet — Датский совет развития бизнеса
FDB	— Federal Development Bank — Банк федерального развития
FINEST S. p. A.	— Итальянский торговый банк для стран ЦВЕ
FIR	— France Initiative Réseau — Французская инициатива сетей
FFF Österreich	— Fonds zur Förderung der gewerblichen Forschung — Фонды содействия промышленным исследованиям
FNADT	— Fonds National de Aménagement et Development du Territoire — Фонд обустройства и развития территорий
GAMA	— General Aviation Manufacturers Association — Генеральная ассоциация изготовителей самолетов
GCC	— Gulf Cooperative Council — Совместный Совет стран Персидского залива
GEFZ	— The General Establishment of Free Zones — Генеральное агентство по свободным зонам Сирии
GSPED	— Программа стратегического партнерства для экономического развития Аризоны
HAPP	— Национальное агентство по региональному развитию Румынии
HBOR	— Хорватский банк реконструкции и развития
HEED	— Венгерский фонд развития предприятий
HGA	— Хорватское гарантийное агентство
HSDC	— High Speed Data Communication — быстродействующий обмен данными

HUD	— Department of Housing and Urban Development of USA — Департамент градостроительства и обеспечения жильем США
IATA	— Международная авиатранспортная ассоциация
ICE	— Институт внешней торговли Италии
IIRD	— Indian Institute of Rural Development — Институт сельскохозяйственного развития Индии
ILFC	— International Leasing Financial Corporation — Международная финансовая лизинговая компания
I-mode	— стандарт мобильных коммуникаций
INPYME	— Проект поддержки сетей и кластеров в Никарагуа
INRIA	— Центр по обработке информационных данных в Ницце
ISBD	— Институт по развитию малого бизнеса в Венгрии
ISP	— сервисный интернет-провайдер на Сардинии
ISTAT	— Итальянский институт статистики
ITEO	— Институт менеджмента и консалтинга Словении
INTERREG	— Международная межрегиональная программа в странах ЦВЕ
JAMPRO	— Проект поддержки сетей и кластеров на Ямайке
JOCA	— Jobs Ontario Community Action — Объединенная программа развития общин Онтарио
JSF	— Joint Strike Fighter — новая модель истребителя НАТО
KK	— Кластер Кембриджа
KLM	— Голландские авиалинии
KNIDGRO	— Knitwear Development Group of Ludhiana — группа развития трикотажной продукции Лудьяны
LECs	— Local Enterprise Companies — местные инициативные компании
LEED	— Local Economic and Employment Development — Программа ОЕСР по региональному развитию и трудоустройству
LUMETEL	— Сервисное агентство муниципалитета Лумеззано
MAC	— Центр производственной поддержки в штате Массачусетс
MENA	— Middle East & North Africa — страны Ближнего Востока и Северной Африки
MFA	— Multi-Fiber Agreement — многволоконное соглашение
MIT	— Massachusetts Institute of Technology — Массачусетский институт технологии
MSCI	— паневропейский индекс фондового рынка
NAIRU	— non-acceleration-inflation rate of unemployment — не усиливающий инфляцию уровень показателя безработицы
NDC	— Северная компания развития
NET	— Проект поддержки сетей и кластеров в Гондурасе
NGO	— неправительственная организация
NICS	— новые индустриализирующиеся государства

NIFT	— National Institute of Fashion Technology — Национальный институт технологий моды
NMT	— Nordic Mobile Telephone — стандарт мобильной связи для стран Северной Европы
NSIC	— National Small Industries Corporation — Национальная корпорация сектора малых предприятий
OED	— Ottawa Economic Development Corporation — Оттавская корпорация экономического развития
PFI	— Private financial initiative — частная финансовая инициатива
PFIL	— les plates-formes d'initiative locale — платформы местной инициативы
PHARE	— Poland and Hungary; Assistance in Restructuring Economics — Программа оказания помощи в реструктуризации экономик Польши и Венгрии и другим странам ЦВЕ
PHARE-STRUDER	— Programme for Structural Development in Selected Regions — Программа структурного развития в отдельных регионах
PPP	— Public Private Partnership — государственное и частное партнерство
PPNGO	— неправительственная общественная организация “Поділля Перший”
PVO	— частная добровольная организация
QUANGOs	— квазиавтономные неправительственные организации
R&B	— research & business — исследования и бизнес
R&D	— research & development — исследования и развитие
RDAs	— региональные агентства развития
RDOs	— региональные организации развития
RSC	— Центр реальных услуг
RMOС	— Regional Municipality of Ottawa-Carleton — Региональный муниципалитет Оттавы-Карлетона
SAB	— Solvers and Binders — советники и консультанты в арабских странах
SACE	— State Agency for Risks Insurance — Государственное агентство страхования рисков Италии
SAS	— Scandinavian Airlines — Скандинавские авиалинии
SDH	— Synchronous Digital Hierarchy — трансмиссионная система телекоммуникаций
SE	— Scottish Enterprise — Шотландское Предприятие
SEBI	— Совет по ценным бумагам и биржам Индии
SEED	— Программа развития предприятий Южной Европы
SF	— Silicon Fen — Силиконовое болото
SG	— Silocon Glen — Силиконовая горная долина
SGLEB	— Société Générale Libano — Européenne de Banque — Ливано-Европейский банк SG

SIDBI	— Small Industries Development Bank of India — Банк развития сектора малых предприятий Индии
SIMEST	— Societa Italiana per le Impresse all Estero — Итальянская ассоциация предприятий внешней торговли
SPL	— Systèmes Productifs Locaux — территориальные производственные системы
STLG	— Кластер транспортировки и логистики, Словения
STP	— Software Technology Park — технологический парк ПП
STPI	— Ассоциация технологических парков Индии
SV	— Silicon Valley — Силиконовая Долина
TECs	— Training & Enterprise Councils — Советы по предприятиям и обучению
TIMSS	— третий Международный конкурс по математике и базовым учебным предметам
TIP	— Инновационная исследовательская программа (технология, информация, консалтинг) Австрии
UDCs	— Urban Development Corporations — Корпорации городского развития
UN/ECE	— Европейская экономическая комиссия ООН
USAID (AMP США)	— Агентство США по международному развитию
VBA	— Венское деловое агентство
VBC	— Венский био-центр
VCFs	— фонды венчурного капитала
WAP	— Wireless Application Protocol — стандарт мобильной связи
WDA	— Агентство развития Уэльса
WIFO	— Австрийский институт экономических исследований

Глоссарий

- Агломерация** — компактная пространственная группировка городских поселений в единое целое, а также территориальная концентрация промышленного производства и трудовых ресурсов.
- Ассоциация “Поділля Перший”** — неправительственная общественная организация региона Подолья, ориентированная на развитие новых производственных систем региона.
- Бизнес-инкубатор** — организационная структура, ориентированная на содействие в создании и развитии фирм, которые делают первые шаги в конкурентной среде.
- Брэнд** — фабричная или торговая марка, отражающая высокое качество и хорошо известная в стране и за ее пределами.
- Венчурный капитал** — деньги в форме подписанного акционерного капитала и заемного капитала, используемые для финансирования новых предприятий и видов деятельности, которые считаются наиболее рискованными, и поэтому не обеспечиваются финансированием из общепринятых источников.
- Виртуальный инкубатор** — основан на схеме бизнес-инкубации, при которой производственные помещения начинающим компаниям не предоставляются, однако им оказывается помощь в реализации их идей от разработки проекта до физического изготовления продукции.
- Дерегуляция** — устранение государственного контроля за каким-либо видом экономической деятельности, прежде всего для развития конкуренции.
- Диагностический поиск** — используется в кластерных исследованиях с целью идентификации имеющихся незадействованных производственных мощностей и ресурсов в рамках кластера.

- Диамант Портера** — графическое изображение промышленного кластера в виде ромба, грани которого отображают взаимосвязи между поставщиками и продавцами, а также между факторами производства — специализированными пулами рабочей силы и общими технологиями.
- Диверсификация** — расширение деятельности компании в направлении различных сфер производства, приводящее к увеличению количества рынков, на которых работает предприятие.
- “Зеленый двигатель”** — современная концепция авиадвигателестроения, в соответствии с которой на каждой фазе создания двигателя — от проектирования до производства — за основу берутся характеристики, связанные с ограничением его воздействия на окружающую среду.
- Индустриальный округ (ИО)** — социальноэкономическая единица на локальной территориальной основе, где взаимодействуют сообщество людей и некоторое число средне-мелких предприятий, участвующих в одном и том же производственном процессе.
- Институционализация** — учреждение каких-либо новых общественных институтов, правовое и организационное закрепление тех или иных общественных отношений.
- Капитализация компании** — суммарная рыночная стоимость выпущенных акций компании (число акций, умноженное на их рыночную цену).
- Кластер** — сетевая промышленная группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса и характеризующихся общностью направлений деятельности и взаимодополнением друг друга.
- Кластеризация** — тенденция фирм из родственной сферы бизнеса концентрироваться по географическому принципу.
- Кластерный анализ** — вид исследовательского подхода, используемого для идентификации основных характеристик промышленных кластеров или взаимосвязанных компаний и ассоциированных с ними институтов, объединенных общими целями и дополняющих друг друга.
- Конкурентоспособность продукции** — совокупность характеристик продукции, выгодно отличающих ее от аналогов по технико-экономическим параметрам, степени удовлетворения конкретных потребностей покупателя по уровню затрат на ее покупку и использование.

- Мультипликаторы (multipliers)** — специалисты, ориентированные на идентификацию перспективных сетевых структур (кластеров) в экономике страны и обеспечивающие для них обучение персонала.
- “Новая Европа”** — состоит из восьми стран-кандидатов на первоочередное вступление в Европейский Союз.
- Платформы местной инициативы (les plateformes d’initiative locale)** — объединение профессионалов, включающих руководителей местных компаний, банкиров, адвокатов, представителей власти, добровольно помогающих созданию новых предприятий с целью развития территорий и регионов.
- Региональная политика** — политика, направленная на установление сбалансированного распределения промышленной деятельности, занятости и благосостояния между различными географическими областями страны.
- Региональные агентства развития** — организационные структуры, обеспечивающие формирование региональной промышленной политики, способствующие привлечению ПИИ в регионы, нацеленные на комплексное использование местного природного и интеллектуального потенциала регионов.
- Реструктуризация** — особый подход к руководству производством, который базируется на необходимости организовать производственные операции на многофункциональной основе, а не на устоявшихся традициях разделения обязанностей, где производство оторвано от маркетинга.
- “Серебряные компании”** — производственные структуры, специализирующиеся на производстве узкой номенклатуры продукции, ориентированной для продажи по всему миру.
- Сеть** — группа фирм, которые объединяются с целью использования своих особенностей, ресурсов, специфических преимуществ перед другими для общего функционирования при реализации совместных проектов развития.
- Силиконовая Долина (Silicon Valley)** — местность в Калифорнии, в которой возникло много венчурных предприятий, установивших тесные связи с станфордским (Сан-Франциско) и калифорнийским (Беркли) университетами на основе кластерной модели. Позднее стали известными Silicon Fen в Великобритании, Silicon Hill в Техасе и другие.
- Синергия** — большая эффективность групповой структуры, образовавшейся в результате объединения предприятий, по сравнению с отдельными участниками группы до объединения.

- “Третья Италия”** — регионы Италии, обладающие особым структурированием мелкого производственного бизнеса.
- “Шотландское Предприятие” (SE)** — региональные агентства развития в Шотландии, отвечающие за формирование интегрированных инициатив экономического развития, обеспечение высокого уровня образования и реализацию мер по совершенствованию предпринимательского климата в Шотландии.
- Эффект масштаба производства посредством кластеризации** — достигается не только за счет увеличения общего размера структуры, но и за счет их взаимодействия, консолидации усилий в совместном использовании факторов производства, взаимодополняемости в выполнении разных видов деятельности участниками кластера.
- “Angel”** — благотворительные фонды — пул фондов, формируемый частными инвесторами для поддержки венчурных структур.
- Benchmarking** — эталонное тестирование.
- Block booking** — схема принудительного набора программ, используемая авиакомпаниями, входящими в альянс, при которой каждая из них должна продать определенное количество мест на авиарейсы своего партнера.
- Code-Sharing (работа с разделением кодов)** — маркетинговое соглашение, при котором две авиалинии осуществляют совместный рейс под своими двумя идентификационными кодами и обе на равных правах продают на него билеты, даже если лишь одна из них обеспечивает полет.
- Hub airport** — центральный аэропорт, приспособленный для обслуживания особо крупных пассажиропотоков.
- “One-stop-shop”** — принцип “все в одном месте”, позволяющий упростить процедуру обслуживания компаний.
- Single-point-contact** — обеспечение услуг для индустрии программных продуктов по принципу “единственного точечного контакта”.
- Spin offs** — сопутствующие фирмы, обеспечивающие процессы обмена информацией через различные каналы постоянного обучения специализированной рабочей силы и передачи технологий.
- Start-ups** — начинающие инновационные компании.

Об авторе

Станислав Соколенко — известный украинский экономист, Председатель Правления АО “Укримпэк”, президент Международной фондации содействия рынку, вице-президент организации “Поділля Перший”, член Президиума ТПП Украины, член Президиума Ассоциации ЕАН-Украина и других общественных организаций.

По образованию инженер — машиностроитель: окончил МВТУ им. Баумана. Свою профессиональную карьеру начал в аэрокосмическом комплексе, работал в НПО им. Лавочкина. После окончания Всесоюзной академии внешней торговли работал во внешнеторговом объединении “Станкоимпорт”, г. Москва. С 1970 по 1975 гг. был начальником отдела советско-финско-норвежского акционерного общества “Конеисто”. С 1975 по 1981 гг. являлся старшим советником Совета Министров Украины по зарубежным научно-техническим связям и инновационной деятельности, а с 1981 по 1986 гг. — старшим сотрудником Секретариата ЮНИДО по координации программ технической помощи развивающимся странам (г. Вена). В 1986—87 гг. возглавлял департамент международных экономических организаций МИД Украины. В 1993 году был Первым заместителем Министра внешнеэкономических связей Украины. С 1987 года возглавляет АО “Укримпэк” — первое Внешнеторговое объединение Украины.

Активно работает над вопросами повышения привлекательности экономики Украины в условиях мировой глобализации за счет внедрения локальных производственных систем на основе сетевых структур. Автор книг “Современные мировые рынки и Украина”, 1995; “Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины”, 1998; “Глобалізація і економіка України”, 1999; “Les marches globaux au XXI siecle. Perspectives de l’Ukraine”, 2001, а также более 90 статей по макро- и микроэкономике.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Станислав СОКОЛЕНКО

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

- СЕТИ
- АЛЬЯНСЫ
- ПАРТНЕРСТВА
- КЛАСТЕРЫ

УКРАИНСКИЙ КОНТЕКСТ

Редактор *Е. С. Кулешина*

Художественное оформление *С. В. Пионтковского*

Технический редактор *М. С. Чабан*

Корректор *Л. В. Малюта*

Компьютерная верстка *В. П. Семенова*

Подп. в печать 06.09.2002. Формат 60 × 90 1/16.

Бумага офс. Гарнитура Таймс. Печать офс.

Усл. печ. л. 40,5. Уч.-изд. л. 46,2. Тираж 1000. Зак. 2-231.

Издательство "ЛОГОС"

Свидетельство ДК № 201 от 27.09.2000 г.

01030, Киев-30, ул. Богдана Хмельницкого, 10, тел. 235-60-03

ОАО "КТНК"

04107, Киев-107, ул. Баггоутовская, 17-21

ISBN 966-581357-9



789665 813576 >