

ТЕОРИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ГЕОГРАФИИ

УДК 911.3

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ТЕОРИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН И РЕГИОНОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

© 2003 г. И. В. Пилипенко

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Поступила в редакцию 17.06.2003 г.

В статье анализируется термин “конкурентоспособность” с экономической и экономико-географической точек зрения. Рассмотрены зарубежные основополагающие теории конкурентоспособности стран и регионов, сгруппированных по географическому признаку в три научные школы: американскую, включающую теории М. Портера, М. Энрайта, М. Сторпера, П. Кругмана и Г. Джереффи; британскую с тремя основными теориями Дж. Данишга, Р. Каплински, Дж. Хамфри, Х. Шмитца и К. Фримэна; скандинавскую, куда включены теоретические разработки датских ученых Б.-О. Лундвала и Б. Йонсона и норвежских ученых Б. Асхайма и А. Изаксена. На основе рассмотренных теорий автором выделены четыре составляющие конкурентоспособности страны и региона: государство, исследовательские организации, транснациональные корпорации и малые и средние предприятия.

Конкурентоспособность в мировом хозяйстве. Еще около 20 лет назад вопрос о конкурентоспособности стран и регионов не поднимался, так как превосходство высокоразвитых стран мира над развивающимися не подлежало сомнению. Все изменилось с приходом на мировую арену целой группы “новых индустриальных стран” (НИС) первой, второй волны, активным включением в мировой рынок таких крупных стран, как Китай, Бразилия, Мексика и Индия, а также новых демократических государств – стран бывшего социалистического лагеря.

Включение в мировое хозяйство новых стран, обладающих новыми конкурентными преимуществами, которых не было у стран Западной Европы и Северной Америки, процесс транснационализации производства и увеличение безработицы в странах Запада заставили в этих странах исследователей заняться вопросом конкурентоспособности. Особенно сильно ощутили влияние изменившихся условий функционирования мировой экономики малые высокоразвитые и среднеразвитые страны Западной Европы, которые в силу своей открытости первыми почувствовали необходимость смены научной парадигмы. И хотя сейчас большинство теорий конкурентоспособности применяются во всем мире для всех типов стран, в своем первоначальном виде они предназначались, прежде всего, для развитых стран.

Что такое конкурентоспособность? Датский экономист-исследователь Б. Йонсон определил термин “конкурентоспособность” как “способность экономики страны поддерживать стабильный экономический рост при полной занятости экономически активного населения без накопления государством внешнего долга и без постоян-

ного дефицита текущего платежного баланса” (пер. с англ. – И.П.) [21, с. 279]. Это определение ориентировано в большей степени на экономические аспекты конкурентоспособности.

Американский экономист М. Портер, в свою очередь, утверждает, что конкурентоспособность на национальном уровне – это постоянное поддержание производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне, используя непрерывный процесс изобретения и внедрения инноваций.

Географические аспекты конкурентоспособности были учтены в определении, данном Н.С. Мироненко: “Под конкурентоспособностью национальной экономики понимается концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и других возможностей, реализуемых в товарах, успешно противостоящих зарубежным товарам как на внутреннем, так и на внешних рынках. Все эти возможности географически дифференцированы и являются характерными особенностями той или иной территории” [1, с. 5].

Проблема повышения конкурентоспособности стала одной из главных задач национальных правительств. Для того чтобы оценить конкурентоспособность стран, Международным институтом менеджмента и развития в г. Лозанна и Всемирным экономическим форумом в г. Давосе, а также региональными организациями ООН были созданы специальные рейтинги конкурентоспособности [2].

Наука в развитых странах в связи с повышением конкуренции пыталась найти ответы на два ключевых вопроса: от чего зависит конкуренто-

способность и каким образом можно повлиять на факторы конкурентоспособности для того, чтобы улучшить ее? Далее мы рассмотрим основные теории конкурентоспособности стран и регионов, которые наиболее востребованы в мировой науке в настоящее время. Все теории разделены по географическому признаку на три группы: теории американской, британской и скандинавской научных школ. Такое разделение было сделано нами потому, что экономико-географическая среда определенной страны оказывала решающее воздействие на исследователей, которые приходили к теоретическому обобщению после эмпирических исследований, проведенных в своей стране, а затем уже переносили теоретические наработки на международный уровень, где эти теории достаточно успешно применялись на практике.

Американская школа теорий конкурентоспособности. В число теорий американской школы нами включены теоретические исследования следующих ученых: М. Портера (Гарвардский университет), М. Энрайта (Гонконгский университет), М. Сторпера (Стэнфордский университет), П. Кругмана (Принстонский университет) и Г. Джереффи (Университет Дьюк).

Работы М. Портера внесли наибольший вклад в исследование о том, каким образом страна или регион могут достичь конкурентных преимуществ в сравнении с другими экономическими субъектами. Его теоретические разработки стали базой для большинства других исследований. М. Портер разработал, по крайней мере, пять теорий, которые взаимосвязаны между собой и объединены общей идеей достижения высокой конкурентоспособности: теория ромба конкурентных преимуществ, теория промышленных кластеров, теория четырех стадий развития наций, теории цепочки накопления стоимости и теоретические разработки о способности нации к созданию инноваций и повышению конкурентоспособности. Далее мы рассмотрим первые три теории.

Главными постулатами всех его теоретических разработок являются два утверждения: “Национальное процветание не наследуется – оно создается” [3, с. 162], т.е. он исходит из концепции географического “поссибилизма”, и “единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность труда” [3, с. 168].

Эмпирические исследования группы 30 ученых из 10 стран привели к созданию М. Портером в 1990 г. теории “ромба конкурентных преимуществ”. Он выделил четыре детерминанты конкурентных преимуществ страны: 1 – условия для факторов; 2 – состояние спроса; 3 – родственные и поддерживающие отрасли; 4 – устойчивая стратегия, структура и соперничество. Кроме того, на них влияют две независимые детерминанты: 1 – правительство и 2 – случай, например, войны и пожары.

Оперируя описанными выше детерминантами конкурентных преимуществ страны, можно определить, какая детерминанта нуждается в улучшении и что необходимо для произведения улучшения. Причем эту схему можно использовать как в масштабах страны, так и в масштабах отдельного промышленного кластера.

Здесь мы переходим ко второй теоретической разработке М. Портера – теории промышленных кластеров, которая основывается на следующем выводе из теории ромба конкурентных преимуществ: условия для создания конкурентного преимущества регионов лучше тогда, когда фирмы, работающие в одной определенной отрасли, географически сконцентрированы. Кластер, по Портеру, “это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга” [18, с. 78]. Причем размеры кластеров могут варьироваться от одного города до целого ряда соседствующих стран.

Выявление кластеров осуществляется в три этапа. Необходимо начать оценку кластера с рассмотрения крупной фирмы, а затем посредством цепочки накопления стоимости (см. британская школа конкурентоспособности) выявить все фирмы, поставляющие полупродукты, услуги, обеспечивающие сервис и т.п. В процессе исследования выявляются как горизонтальные, так и вертикальные цепочки, связывающие различные фирмы. Второй этап исследований – рассмотрение организаций, оказывающих для фирм кластера информационные и образовательные услуги, финансовую и научную поддержку. На завершающем этапе рассматриваются правительственные организации, которые могут оказать влияние на развитие кластера.

Портер утверждает, что необходимо поддерживать развитие всех без исключения кластеров, потому что невозможно предугадать, какой кластер будет развиваться быстрее, а какой медленнее. Поэтому политика правительства, при которой помощь оказывается только тем кластерам, которые имеют в настоящее время высокие темпы развития, ошибочна.

Теория Портера нашла как много сторонников, так и много противников¹. Некоторые из замечаний Портер учел при последующих исследованиях². Мы также можем заметить, что он выстроил теорию на основе исследований, проведенных в условиях США: опора на собственные силы при

¹ См. характеристику 9 групп критических высказываний по теории М. Портера, выделенных финским ученым Петтиненом [11, с. 13].

² Дж. Даннингом в ромб конкурентных преимуществ была добавлена третья независимая детерминанта, деятельность международного бизнеса.

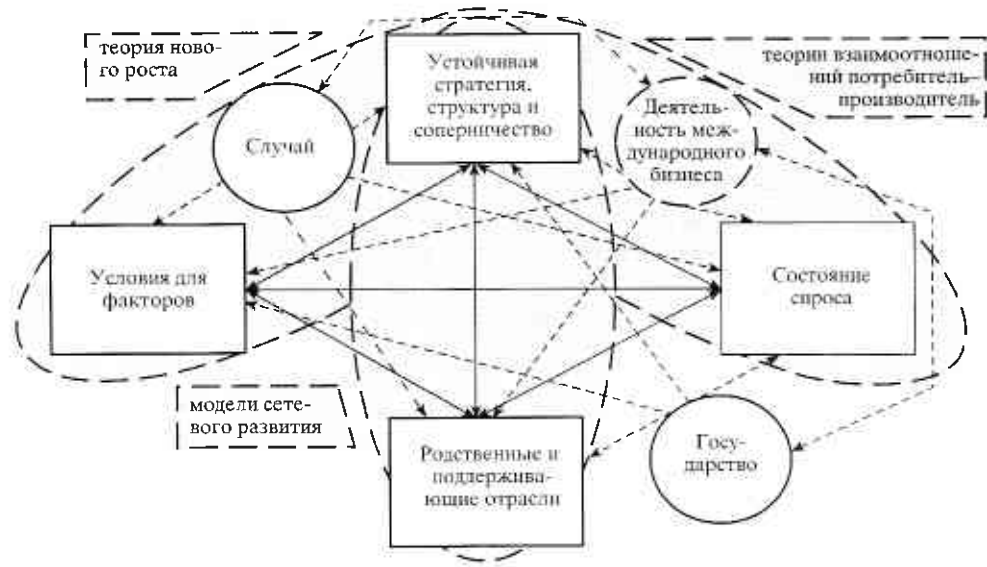


Рис. 1. Ромб конкурентных преимуществ М. Портера с добавлением Дж. Даннингом третьей независимой переменной и его связь с другими теориями. Источник: составлено автором по [7, с. 105; 8, с. 89; 11, с. 15].

развитии кластера, большое влияние внутренне-го рынка, недостаточное влияние внешних глобализационных процессов, в частности ТНК. Кроме того, при ближайшем рассмотрении ромба конкурентных преимуществ выявляется синтез как минимум трех известных до “ромба” теорий: теории нового роста³, теории взаимоотношений потребитель–производитель⁴ и модели сетевого развития⁵. Синтез трех теорий в ромбе Портера с добавлением Дж. Даннинга показан на рис. 1.

Согласно третьей теории Портера страны проходят четыре стадии развития конкуренто-

способности (рис. 2): 1 – конкуренция на основе факторов производства (страны с низким доходом на душу населения), 2 – конкуренция на основе инвестиций (страны со средним доходом на душу населения), 3 – конкуренция на основе инноваций (страны с высоким уровнем жизни), 4 – конкуренция на основе богатства. Во время первых трех стадий страна испытывает рост и повышает конкурентоспособность экономики и благосостояние населения, причем ее экономика переходит от формы развития на основе использования природных ресурсов (resource-based economy) к экономике, базирующейся на знаниях – экономике знаний (knowledge-based economy) [20, с. 3]. На четвертом этапе развитие замедляется и в стране начинается спад.

Ключевыми моментами в развитии стран являются стадии перехода с одной ступени на другую (см. теорию техноэкономической парадигмы К. Фримэна). Необходимо отметить, что переход стран с первой на вторую ступень осуществляется легче, чем со второй ступени на третью. К странам, осуществившим переход на стадию конкуренции на основе инноваций, можно отнести, в первую очередь, Финляндию и Ирландию. Также важным моментом в истории страны является идентификация начала перехода страны на четвертую ступень развития, которая заканчивается упадком.

Теория промышленного кластера была развита далее М. Энрайтом, учеником М. Портера. Объектом исследования Энрайта стали региональные различия в конкурентоспособности внутри страны и географический масштаб конкурентного преимущества. Его главным предположением было то, что конкурентные преимущества создаются не

³ Теория нового роста была разработана П. Ромером в 1986 г. До П. Ромера господствовало представление неоклассиков экономической теории, которые утверждали, что экономический рост страны имеет границы, определенные такими факторами, как рост производительности труда и рост населения стран. П. Ромер показал, что, согласно его парадигме, инвестирование в образование населения способно еще больше увеличить темпы роста ВВП и благосостояния жителей страны.

⁴ Теория взаимоотношений производитель–потребитель, разработанная в малых странах Западной Европы, акцентирует внимание на том, что связь между производителями и потребителями необходимо усиленно развивать, так как с ее помощью создаются инновации, помогающие развитию производства. Портер полагает, что именно спрос должен опережать изменения на рынке и предлагать что-то новое производителю, а потребители должны держать производителя в напряжении, заставляя его быть всегда нацеленным на изобретение и внедрение инноваций.

⁵ Модель сетевого развития берет свое начало из работ английского экономиста А. Маршалла и развивает теорию о том, что для достижения конкурентоспособности каждого отдельного предприятия необходимо создать сеть таких предприятий, чтобы они могли функционировать вместе, дополняя друг друга. В ромбе конкурентных преимуществ Портера эта теория находит свое отражение в детерминанте “родственные и поддерживающие” отрасли.

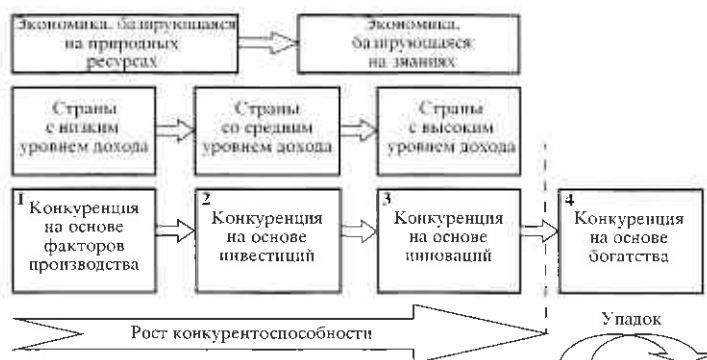


Рис. 2. Четыре стадии развития наций. Источник: составлено автором по [20].

на наднациональном или национальном уровне, а на региональном уровне, где главную роль играют исторические предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования.

В результате М. Энрайт создал теорию “регионального кластера”. “Региональный кластер – это промышленный кластер, в котором фирмы–члены кластера находятся в географической близости друг к другу”. Или, “региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства” [9]. Причем М. Энрайт выделил три уровня конкурентного преимущества регионального кластера: супранациональный, национальный и локальный.

Несколько штандортов промышленности, объединенных общим ЭГП, но расположенных в разных государствах, образуют региональный кластер, который обладает супранациональным конкурентным преимуществом⁶. Несколько смежных районов в пределах одной страны за счет интенсивного обмена информацией могут достичь национального конкурентного преимущества⁷. Несколько рядом расположенных городов, имеющих схожую специализацию и проводящих активную политику обмена знаниями и инновациями, достигают локального конкурентного преимущества⁸.

Региональный кластер включает в себя: 1 – промышленный район малых и средних предпри-

ятий; 2 – концентрацию высокотехнологичных фирм, связанных через развитие и использование общих методов производства (технологий); 3 – производственную систему с представителями крупных ТНК и фирм, отделившихся в результате процесса “отпочкования” (spin-off). По Энрайту, именно на уровне региональных кластеров создается конкурентное преимущество стран, именно региональные кластеры нуждаются в целенаправленной поддержке государственных структур и исследовательских организаций.

Исследованием динамики развития кластеров занимается третий американский ученый М. Сторпер. Работы Сторпера помогли специалистам ЕС разработать схему “идеального развития” регионального кластера, включающего шесть стадий⁹. Естественно, не все кластеры проходят шесть стадий развития, некоторые стадии выпадают, другие стадии, возможно, будут пройдены в будущем¹⁰.

Второй теоретической разработкой М. Сторпера является осмысление конкуренции с точки зрения развитых и развивающихся стран. Для

⁶ Ярким примером преимущества такого типа являются четыре штандорта химической промышленности, находящиеся на р. Рейн в Германии (г. Леверкузен, Франкфурт-на-Майне и Людвигсхафен) и в Швейцарии (г. Базель).

⁷ Такой тип кластера М. Энрайт обнаружил на примере Японии, где три японские префектуры (Тойама, Ишикава и Фукуи) специализируются на производстве искусственных волокон и используют общий морской порт – Осаку.

⁸ Итальянские города, специализирующиеся на производстве керамической плитки и расположенные в географической близости – Сассуоло, Модена и Болонья.

⁹ 1 – образование фирм-пионеров на основе местных специфических навыков производства, процесс spin-off, 2 – создание системы специальных поставщиков, обслуживающих фирмы, и специализированного рынка рабочей силы, 3 – образование новых организаций (часто правительственных) для оказания поддержки фирмам, работающим в кластере, 4 – привлечение в кластер внешних отечественных, а затем и иностранных фирм, высококвалифицированной рабочей силы как новых стимулов для организации новых кластерных фирм, 5 – создание нерыночных активов между фирмами, которые стимулировали бы диффузию инноваций, информации и знаний, 6 – период упадка кластера из-за ситуации, когда кластер исчерпал свой инновационный потенциал, а закрытость кластера не позволяет ему черпать инновации со внешнего рынка (lock-in situation) [19, с. 15].

¹⁰ Так, согласно обзору развития европейских региональных кластеров Комиссией Европейского союза по мониторингу за развитием предприятий малого и среднего бизнеса в 2002 г. большинство кластеров сейчас развиваются и находятся на третьей–пятой стадии развития (74% из 34 исследуемых кластеров). В состоянии стагнации находится 18% кластеров [19].

поддержания конкуренции на высоком уровне необходимо производить не только продукты, которые бы стоили меньше, чем продукты фирм-конкурентов. Для поддержания высокой конкурентоспособности фирмам, работающим в кластерах, необходимо производить продукты, которые бы отличались более инновационными характеристиками, утверждает М. Сторпер.

Конкуренцию можно разделить на два типа [22]: 1 – сильная конкуренция между качественно конкурентными фирмами (“strong competition” between “quality-competitive” firms); 2 – слабая конкуренция между ценоконкурентными фирмами (“weak competition” between “price-competitive firms”). Сторпер сделал вывод: так как фирмы из развивающихся стран обладают преимуществами в слабой конкуренции, то фирмам из развитых стран необходимо сосредоточиться на сильной конкуренции, где прибыли, несомненно, более высокие.

Теоретические разработки М. Портера, М. Энрайта и М. Сторпера по кластерам составили базу для развития в целом ряде государств¹¹ политики поддержки кластеров. Особое внимание к процессу кластеризации фирм вызвано тем, что кластеры рассматриваются как один из инструментов повышения конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве¹².

Проблемой конкурентоспособности также занимался П. Кругман, создатель теории “новой” торговли и “географической” экономики. В основе теории “новой” торговли лежит отрицание классических постулатов о том, что страны специализируются на торговле теми товарами, в производстве которых они имеют сравнительные факторные преимущества. Кругман доказал, что эта теория не может объяснить больших объемов торговли схожими товарами между высокоразвитыми странами со схожими сравнительными преимуществами. Кругман утверждал, что специализация стран на производстве и экспорте определенного вида товара основывается, прежде всего, на преимуществе увеличивающейся отдачи от масштабов производства [14].

В рамках “географической” экономики П. Кругман занимался изучением агломерационного эффекта. Его подход включал две базовых концепции: 1 – региональная специализация развилась благодаря элементу случайности, и 2 –

если регионы, в которых наблюдается скопление фирм, образовались, то их развитие поддерживается внешними экономиями на масштабах производства [17, с. 816], что утверждал еще А. Маршалл. Но Кругман обращает большее внимание на термин “нация”, “государство”, а не на регион. Идеи обоих экономистов сходятся в трех характеристиках промышленных районов: 1 – образование вокруг района определенного рынка рабочей силы; 2 – образование специализированных поставщиков; 3 – развитие диффузии технологических инноваций и нововведений (spillovers).

Г. Джерсеффи, один из ведущих в мире исследователей теории цепочки накопления стоимости (ЦНС), разделил все ЦНС на две большие группы: цепочки, управляемые производителем, и цепочки, управляемые покупателем (табл. 1) [10]. Разницу между двумя видами цепочек легко проследить в табл. 1. Его теория помогает определить место локальных кластеров в глобальных ЦНС и методы повышения конкурентоспособности кластера. Более глубоко эта тема была изучена специалистами из Великобритании.

Британская школа теорий конкурентоспособности. Здесь необходимо рассмотреть теории Дж. Даннинга (Университет Ридинг), Р. Каплински, Дж. Хамфри и Х. Шмитца (Институт исследования развития, Университет г. Сассекса) и К. Фримэна (Университет г. Сассекса).

Целью Дж. Даннинга было исследование позиции страны в потоках прямых инвестиций и объяснение происходящих изменений в этой позиции с течением времени. В результате анализа статистических данных Даннинг пришел к выводу, что определяющими факторами в потоках интернационализирующегося производства и вложения инвестиций в иностранные государства ТНК являются три детерминанты: 1 – преимущества владения (ownership advantages, О-преимущества)¹³; 2 – преимущества местоположения (localization advantages, Л-преимущества)¹⁴ и 3 – преимущества интернационализации (internationalization advantages, И-преимущества)¹⁵, которыми владеют те или иные ТНК и страны (эклектическая ОЛИ-парадигма) [6].

¹¹ В США, Канаде, Бразилии, Мексике в Новом Свете, Австралии, Дании, Финляндии, Франции, Италии, Нидерландах, Норвегии, Португалии, Великобритании и Испании в Западной Европе, а также на о-ве Тайвань, в Сингапуре и Новой Зеландии [3, 19].

¹² Обзор Комиссии ЕС по мониторингу за развитием предприятий малого и среднего бизнеса это подтверждает. В 2002 г. 24% исследуемых кластеров были причислены к мировым лидерам, 12% – к европейским, 37% – к национальным, еще 24% – к экономическим субъектам с сильной конкурентоспособностью [19].

¹³ Компания данной страны должна обладать чистым преимуществом владения (net ownership advantages), например, более высокой степенью развития передовых технологий, что дает ей право инвестировать за рубеж. В противном случае она сама может быть поглощена иностранной компанией.

¹⁴ Существование сравнительных преимуществ в странах, в которых ТНК выгодно развернуть производство за рубежом, нежели чем оставлять все производство в стране своего пребывания.

¹⁵ Это факторы, которые побуждают фирмы использовать эти преимущества самой, а не выдавать лицензии на производство другим предприятиям.

Таблица 1. Характеристики двух видов ЦНС по Г. Джереффи

Характеристика	Управляемая производителем	Управляемая покупателем
Движущая сила цепочки	Промышленный капитал	Коммерческий капитал
Ключевая функция	Проведение НИОКР, производство	Дизайн и маркетинг
Секторы	Потребительские товары, промежуточные продукты, капитальные блага	Недолговечные потребительские товары
Типичные отрасли промышленности	Автомобилестроение, производство компьютеров, самолетов	Производство одежды, обувная промышленность, производство игрушек
Право владения	Транснациональные корпорации	Местные предприятия, в основном из развивающихся стран
Превалирующее взаимодействие в сети предприятий	Основано на потоках инвестиций	Основано на торговле

Источник: [10].

Таблица 2. Четыре стадии развития государства по Дж. Даннингу

Этап	Входящие ПИИ		Исходящие ПИИ	
1	Ои*	Значительны	Ом	Почти отсутствуют
	И	Значительны	И	Нет данных
	Л	Незначительны	Ли	Нет данных
2	Ои	Значительны	Ом	Незначительны
	И	Вероятно уменьшаются	И	Незначительны и специализированы
	Лм	Увеличиваются	Ли	Начинают появляться
3	Ои	Уменьшаются/более специализированы	Ом	Увеличиваются
	И	Возможно увеличиваются	И	Еще ограничены
	Лм	Уменьшаются	Ли	Увеличиваются
4	Ои	Уменьшаются/более специализированы	Ом	Увеличиваются
	И	Значительны	И	Увеличиваются
	Лм	Уменьшаются	Ли	Увеличиваются

* О – преимущества владения, И – преимущества интернационализации, Л – преимущества местоположения, и – иностранные, м – местные,

Источник: [6, с. 117].

Страны, в которых преимуществ местоположения будет больше, нежели преимуществ предпринимательства, будут иметь больше приток ПИИ, чем вывоз капитала за границу. Следовательно, наблюдается позитивная связь между Л-преимуществами и входящими ПИИ и отрицательная связь между Л-преимуществами и исходящими ПИИ. Разница между входящими и исходящими ПИИ равная нулю может одинаково предполагать как то, что страна не имеет преимуществ ни в какой из категорий, так и то, что страна располагает преимуществами владения и интернационализации, которые уравновешиваются преимуществами местоположения.

ОЛИ-парадигма также объясняет изменение позиции страны в потоках ПИИ. Предсказания эклектической парадигмы следующие: в любой данный момент времени, чем больше ТНК данной страны владеет О-преимуществами в сравнении с ТНК других стран, тем больше она будет интернационализировать использование своих преимуществ. И чем больше ТНК используют

Л-преимущества из зарубежных источников, тем больше ТНК страны и страна в целом склонна к вовлечению в международное производство. На основе эмпирических данных Даннинг выделил четыре этапа развития страны по отношению к ПИИ и соответствующее каждому этапу поведение трех детерминант ОЛИ-парадигмы (табл. 2).

Р. Каплински, Дж. Хамфри и Х. Шмитц исследуют в настоящее время взаимодействие кластеров с цепочками накопления ценности (см. рис. 3). Понятие “улучшения конкурентоспособности экономических субъектов” в мировом хозяйстве в работах Хамфри и Шмитца заменено емким понятием “усовершенствование” (upgrading) [12, с. 1]. Исходя из эмпирических исследований Дж. Хамфри и Х. Шмитц выделили 4 основных типа взаимодействий в цепочках накопления стоимости, которые по-разному влияют на конкурентоспособность отдельных кластеров и требуют различных подходов к оптимизации взаимодействия между экономическими субъектами:

1. Рыночные взаимоотношения “на вытянутой руке” (arm’s length market relations) характеризуются тем, что покупатель и производитель в цепи не развивают тесных связей. Это происходит тогда, когда поставщик имеет возможность производить товары, которые хочет покупатель, и пожелания покупателя могут удовлетворить большое число поставщиков.

2. При сетевых взаимоотношениях (networks) фирмы развивают более тесные связи, основанные на информационных потоках. Отношения между фирмами характеризуются взаимовыгодностью, очень часто фирмы дополняют друг друга в процессе производства продукта.

3. При квази-иерархичных взаимоотношениях (quasi hierarchy) одна фирма приобретает значительный контроль над всей ЦНС, определяя как стандарты производимой продукции, так и производственные процессы и процесс контроля за производством данного типа товара. В этом случае конкурентоспособность всех фирм в цепи зависит от конкурентоспособности главной фирмы, которая решает все вопросы по улучшению производственного процесса.

4. Иерархичные взаимоотношения (hierarchy) подразумевают возникновение прямого контроля одной из главных фирм-покупателей производственных процессов в ЦНС путем покупки компаний-производителей промежуточных продуктов.

Подводя итог изучению различных типов усовершенствования Дж. Хамфри и Х. Шмитц выделяют три основных возможности включения кластеров в ЦНС для улучшения своей конкурентоспособности: 1 – включение в квази-иерархичную цепь, которое предлагает очень хорошие условия для усовершенствования процесса производства и производимого продукта; 2 – включение в цепь, характеризующуюся отношениями, основанными на местном рынке, предполагает более медленное усовершенствование процесса производства и производимого продукта; 3 – включение в сетевые структуры предприятий является наиболее оптимальным решением, позволяющим постепенно усовершенствовать весь производственный процесс.

Возникновение базовых условий для процесса усовершенствования в мировом хозяйстве объясняет теория “техноэкономической парадигмы” К. Фримэна. Согласно теории К. Фримэна в каждом цикле Кондратьева–Шумпетера доминирует одна “техноэкономическая парадигма”, определяющая приоритетное положение одной из отраслей в мировой экономике. Эта парадигма включает в себя систему самых лучших практических знаний, которыми владеют страны-лидеры мирового хозяйства.

Каждая парадигма переживает фазу становления, расцвета и заката, когда она исчерпывает все технологические знания, необходимые для даль-

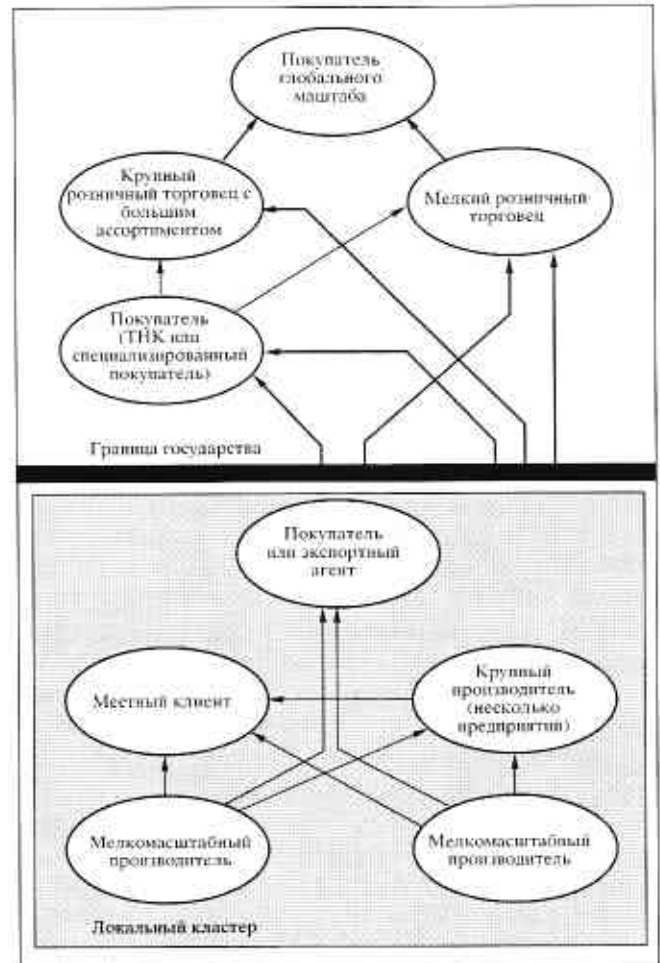


Рис. 3. Схема сложной цепочки накопления стоимости. Источник: [13, с. 36].

нейшего развития мирового хозяйства. В период смены техноэкономической парадигмы в мировом хозяйстве страны, находящиеся на более низком уровне развития, получают “окошко возможности” (window of opportunity) догнать более развитые страны в технологическом оснащении и сразу перейти на более высокий уровень развития (процесс “catching up”) [21, с. 75]¹⁶.

Скандинавская школа теорий конкурентоспособности. Здесь мы рассмотрим две ключевые теории, оказавшие наибольшее влияние на мировую науку – теорию экономики обучения и национальной системы инноваций датских ученых

¹⁶ Среди положительных примеров, когда менее развитые страны сумели догнать группу высокоразвитых государств, можно назвать Финляндию, которая это сделала в период смены техноэкономической парадигмы в 1970–1980-х годах и Ирландию в 1990-х годах. Эта теория может быть использована развивающимися странами, а также и Россией. С ее помощью можно попытаться предугадать смену техноэкономической парадигмы и подсказать правильные методы для усовершенствования своей экономики.

Б.-О. Лундвала и Б. Йонсона и теорию региональной системы инноваций норвежских исследователей Б. Асхайма и А. Изаксена.

Единственным вариантом повышения конкурентоспособности страны (и особенно малой страны) является изобретение инноваций и генерирование новых знаний, поэтому именно эти два понятия заняли ключевое место в теории Б.-О. Лундвала. Лундваль поставил под сомнение утверждение классической теории, согласно которой инновации являются неординарным событием, которая разрушает общее равновесие в системе и приводит к революции. Рассматривая происхождение инноваций в экономике такой малой страны, как Дания, он пришел к выводу, что инновация – не дискретный, а кумулятивный процесс.

Иными словами, каждый день создается что-то новое, новые идеи накапливаются и выливаются в более значительные изобретения. Кроме того, инновация является не только кумулятивным, но и повсеместным (убиквитетным) процессом¹⁷, так как в условиях малой страны почти все люди создают инновации. Лундваль ввел в науку понятие добавочной инновации (*incremental innovation*) и выделил 4 типа технологического прогресса¹⁸.

Второй постулат Лундвала основывался на более высокой степени развития связей “потребитель–производитель” в условиях “малой” страны, на основе которых возникало чувство доверия к противоположной стороне, что, в свою очередь, облегчало распространение инноваций в обществе малого государства. Постоянный обмен мнениями между продавцом и покупателем способствовал генерированию добавочной инновации.

Исходя из того, что достичь высокой конкурентоспособности в условиях малой страны можно с помощью добавочных инноваций, Лундваль признал обучение (*learning*) главным процессом, необходимым для улучшения конкурентоспособности малого государства. Отсюда он ввел термин “экономика обучения” (*learning economy*), который в начале 1990-х годов ассоциировался только с малой скандинавской страной, а в настоящее время стал признанным и в крупных европейских госу-

дарствах. “Обучение” подразумевает под собой непрерывный процесс совершенствования навыков и знаний, необходимых для производства более совершенного продукта. Новые знания могут приобретаться как в процессе работы, так и в процессе учебы или профессионального обучения¹⁹.

Другой датский ученый Б. Йонсон отметил, что кроме аккумуляции в процессе обучения для усовершенствования экономики страны важным является также процесс забывания [16, с. 29]. Его следует понимать как привычки и привязанности населения, которые могут тормозить процесс повышения конкурентоспособности государства, т.е. иногда “созидательное разрушение знаний тоже бесполезно [16, с. 29]. Связь между процессами обучения и забывания в экономике обучения представлена графически на рис. 4.

“Экономика обучения” в настоящее время подвергается сильному влиянию информационных технологий, но она не синоним понятию “информационное общество”. Знание, по Лундвалю, это не просто информация. “Информация – это особый элемент знаний, который может быть разбит на биты информации и послан на большие расстояния с помощью средств связи” [15, с. 3]. Поэтому процесс обучения – не просто приобретение информации, он также включает в себя навыки, приобретаемые в процессе обучения²⁰.

Рассмотрев термины и понятия, необходимые для понимания процессов, происходящих в малых скандинавских странах, Лундваль различает два определения “национальной системы инноваций” – узкое и широкое. “Национальная система инноваций” в узком смысле – это вся “система организаций и институтов, включенных в процесс поиска и изобретений, т.е. НИИ, проводящие НИОКР, технологические институты, университеты и под-

¹⁹ Экономика обучения подразумевает, что все жители экономики в большей или меньшей степени участвуют в процессе обучения, причем Лундваль выделил несколько видов обучения: обучение путем делания (*learning-by-doing*), путем использования (*learning-by-using*), путем взаимодействия (*learning-by-interaction*), путем производства (*learning-by-producing*), путем поиска (*learning-by-searching*), путем исследования (*learning-by-exploring*).

²⁰ Для более глубокого объяснения феномена “экономики обучения” Лундваль и Йонсон предложили поделить все знание, приобретаемое человеком в жизни, на четыре таксономические группы: 1 – знаю – что (*know – what*); 2 – знаю – почему (*know – why*); 3 – знаю – как (*know – how*); 4 – знаю – кто (*know – who*). Знаю – что относится к простым знаниям фактов о произошедших событиях. Знаю – почему – относится к принципам и законам поведения человеческого общества. Знаю – как – это уже относится к способностям и навыкам человека выполнять какую-либо работу. Знаю – как является типичным видом знания, которое имеет четкие границы распространения внутри одной фирмы или исследовательской группы, например, особенно важны знаю – как при работе компаний в кластере, когда необходимым условием отлаженного функционирования является своевременный обмен информацией между фирмами. Знания знаю – кто становятся все более и более важными в современном мировом хозяйстве.

¹⁷ Здесь он вступил в заочный научный спор с концепцией “созидательного разрушения” Й. Шумпетера, который утверждал, что главной движущей силой прогресса является предприниматель, который периодически потрясает мир новыми исследованиями, разрушающими старую систему и создающим новую систему, экономически более прогрессивную.

¹⁸ 1. Стационарная технология, которую можно использовать только в одном месте. 2. Добавочная инновация – характерна для малых открытых экономик, таких, как экономика Дании. 3. Радикальная инновация – больше характерна для крупных государств, таких, как США, где расстояние и большая численность населения несмотря на развитие средств коммуникации является препятствием для быстрой адаптации инновации. 4. Технологическая революция, которая сопровождается сменой технологической парадигмы К. Фримэна во всем мировом хозяйстве.



Рис. 4. Связь между процессами обучения и забывания в экономике обучения по Б. Йонсону. Источник: [16, с. 33].



Рис. 5. Схема национальной системы инноваций по Б.-О. Лундвалю. Источник: [21, с. 293].

разделения частных предприятий”. “Национальная система инноваций” (НСИ) в широком смысле включает в себя “все аспекты и части экономической структуры и институциональной системы, которые влияют на процесс поиска и исследования, производственные системы, система маркетинга, финансовая система, а также все подсистемы, которые функционируют в рамках перечисленных выше систем” [16, с. 12]²¹.

Б. Йонсон, рассматривая институциональную систему малых стран через процесс поиска и обучения (searching and learning), который, по его мнению, является главной причиной технологического изменения и улучшения НСИ, построил схему национальной системы инноваций, представленную на рис. 5.

Для придания теории большего практического значения предложили различать “текущее функ-

ционирование” и “конечное функционирование” НСИ. Текущее функционирование – прямой результат НСИ в смысле производства нового продукта или производственной инновации или ее диффузии. В этот раздел входят такие индикаторы, как патенты, новые товары в общем объеме продаж, доля продуктов хай-тек в производстве или торговле. Конечное функционирование отражает вклад инновационных процессов в базовые переменные, такие, как рост и уровень дохода, уровень безработицы или занятости, платежный баланс.

И, наконец, последней теоретической разработкой датских ученых было объяснение инновационного процесса в развитых странах во время “фордизма” и “постфордизма”. Во время “фордистской” эры производства господствовала линейная модель инноваций. Она базировалась на формальных знаниях, которые генерировали научно-исследовательские институты, большие транснациональные корпорации и национальные системы инноваций.

В настоящее время инновационная емкость экономики страны не может быть объяснена только проведением фундаментальных исследований, теория приобретает социологическую составляющую, так как доминирующим взглядом

²¹ Национальная система инноваций по Б.-О. Лундвалю включает в себя 6 составляющих: 1) внутренняя организация фирм; 2) межфирменные взаимоотношения и экономические структуры; 3) государственный сектор; 4) институциональные условия создания финансового сектора; 5) интенсивность проведения НИОКР и их организация; 6) национальная система образования и система профессионального обучения.



Рис. 6. Связь между четырьмя составляющими инновационного процесса. Источник: составлено автором.

стал взгляд Б.-О. Лундвалья о "экономике обучения", основанной на взаимодействии. Поэтому современная модель инноваций может быть представлена как интерактивная инновационная модель. В современной модели знание – главный ресурс, а обучение – главный процесс [4, с. 8].

Норвежские экономико-географы Б. Асхайм и А. Изаксен рассматривали промышленный район (кластер) как источник инноваций и нововведений. Используя работы А. Маршалла и французского ученого Ф. Перру, который разработал теорию "полюсов роста", они выяснили, что промышленные районы характеризуются постоянным изобретением инноваций, необходимых для поддержания конкурентоспособности промышленного района. Но главной проблемой для развития промышленных районов является практически полное отсутствие радикальных инноваций в промышленном районе и преобладание добавочных инноваций. Использование же только добавочных инноваций неизбежно приводит к оставанию района в развитии из-за возможной ситуации блокирования (lock-in). Значит для успешного функционирования района необходимо создание региональной системы инноваций²².

С одной стороны, Б. Асхайм и А. Изаксен характеризуют инновационную систему как (1) регионализированную национальную инновационную систему, т.е. когда части производственной и институциональной системы расположены в определенном регионе, но функционально интегрированы в национальную или интернациональную систему, которая базируется на линейной иннова-

ционной модели (сверху вниз)²³. С другой – инновационная система может быть описана как система, разделенная на части производственной структуры и институциональной системы, которая (2) территориально интегрирована и "врезана" в определенный регион и характеризуется интерактивной инновационной моделью (снизу вверх)²⁴.

Главной особенностью региональных инновационных систем, врезанных в территорию, Асхайм и Изаксен считают сочетание использования как местных, так и внешних знаний. К неформальным, практическим и "немым" (tacit) знаниям добавляются местные локализованные закодированные знания (localized, codified knowledge). При смешивании внешних и внутренних знаний у промышленных районов появляется возможность генерировать не только добавочные инновации, но также и радикальные инновации, необходимые для поддержания высокой конкурентоспособности. Таким образом, интеграция локальных (sticky) и глобальных убиквитетных (ubiquitous) знаний является главной необходимой характеристикой развития региональных инновационных систем [5].

Выводы – четыре составляющие конкурентоспособности. Рассмотрев все главные теории о конкурентоспособности стран в современном мировом хозяйстве, можно сделать вывод, что конкурентоспособность экономического субъекта определяют четыре составляющие, которые тесно взаимодействуют между собой: 1) государство; 2) исследовательские организации; 3) транснациональные корпорации; 4) малые и средние предприятия, взаимосвязь между которыми схематически представлена на рис. 6.

Причем необходимо заметить, что "государство" определяет правила игры для трех остальных участников инновационного процесса. Пространственно процессы конкуренции выражаются в создании глобальных цепочек накопления ценности внутри и между транснациональными корпорациями, которые взаимодействуют с локальными кластерами или промышленными районами, состоящими преимущественно из малых и средних предприятий. Исследовательские организации являются источником знаний как для государства, так и для ТНК, малых и средних предприятий.

²² Б. Асхайм и А. Изаксен выявили три главных измерения региональной системы инноваций: 1) региональная структура управления – административная система, система государственных и частных институтов; 2) региональная специализация на производстве определенного типа продуктов; 3) разница между развитием центра/периферии в промышленной и инновационной структуре региона. Вдобавок к этим трем измерениям региональной инновационной системы авторы добавляют две альтернативные инновационные модели, уже описанные выше: линейная модель сверху вниз и интерактивная модель снизу вверх.

²³ Пример регионализированной инновационной системы – лаборатории по проведению НИОКР крупных корпораций, государственных НИИ или научные парки, которые располагаются вблизи университетов и основываются на линейной инновационной модели.

²⁴ Примером территориально-интегрированной (врезанной) инновационной системы является промышленный район или сеть малых и средних предприятий, которые строят свою конкурентоспособность на основе местных локализованных процессов обучения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред. Мироненко Н.С. М.: Пресс-Соло, 2002. 472 с.
2. Пилипенко И.В., Сорокин М.Ю. Методики определения конкурентоспособности стран мира // Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред. Н.С. Мироненко. М.: Пресс-Соло, 2002. С. 8–33.
3. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. 496 с.
4. Asheim B.N., Isaksen A. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway? // STEP (Studies in technology, innovation and economic policy) GROUP, Report #13-96, Oslo, 1996. P. 64.
5. Asheim B.T., Isaksen A. Regional Innovation Systems: The integration of Local "Sticky" and Global "Ubiquitous" Knowledge. Paper presented in the proceeding of the "Conference on Regional Innovation Systems in Europe", Donostia-San-Sebastian, 30.09-2.10.1999. P. 14.
6. Dunning J.H. International Production and the Multinational Enterprise. London: George Allen & Unwin, 1981. 440 p.
7. Dunning J.H. The globalization of business: the challenge of the 1990s. New York: Routledge, 1993. P. 467.
8. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed. by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht, 1993. P. 87–102.
9. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game // World Link. № 5, July/August. P. 24–25.
10. Gereffi G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain // J. Internat. Econ. 48(1): P. 37–70 (<http://www.sciencedirect.com>).
11. Hernesniemi H., Lammi M., Yla-Anttila C. Advantage Finland: The Future of Finnish Industries // Editor: C. Rouvinen, Helsinki, 1996. P. 236.
12. Humphrey J., Schmitz H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? – Institute of Development Studies, University of Sussex, Project "The Interaction of Global and Local Governance: Implications for Industrial Upgrading", Working Paper, 2002. P. 16.
13. Kaplinsky R., Readman J. How can SME Producers Serve Global Markets and Sustain Income Growth? – Institute of Development Studies, University of Sussex, Value Chain Studies Working Paper, April 2001. P. 71.
14. Krugman C.R., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy, sixth edition. Boston: Addison Wesley, 2003. P. 754.
15. Lundvall B.-Å. The Social Dimension of the Learning Economy. – Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working Paper. 1999. № 96–1. P. 29.
16. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Ed. by B.-Å. Lundvall. London: Pinter Publishers, 1992. P. 342.
17. Pinch S., Henry N. Paul Krugman's Geographical Economics, Industrial Clustering and the British Motor Sport Industry // Regional Studies. 1999. V. 33. № 9. P. 815–827.
18. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review, November–December. 1988. P. 77–90.
19. Regional Clusters in Europe / Observatory of European SMEs, № 3, 2002. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2002. P. 66.
20. Schwab K., Porter M.E., Sachs J.D. The Global Competitiveness Report 2001–2002. N.Y.: Oxford University Press World Economic Forum, 2001. P. 12.
21. Small Countries Facing the Technological Revolution / Ed. by Ch. Freeman, B.-Å. Lundvall. London: Pinter Publishers, 1988. P. 304.
22. Storper M., Walker R. The capitalist imperative. Territory, technology, and industrial growth. N.Y.: Basil Blackwell, 1989.

The Analysis of Main Foreign Theories of the Competitiveness of Countries and Regions in the Contemporary World Economy

I. V. Pilipenko

Moscow State University

This paper presents the analysis of the term "competitiveness" from both an economic and an economic-geographical point of view. The classification of main theories of competitiveness of countries and regions is presented. All theories are grouped into three scientific schools according to the geographical destination they originated from: the American school, which includes theories of M. Porter, M. Enright, M. Storper, P. Krugman and G. Gereffi, the British school with theories of J. Dunning, R. Kaplinsky, J. Humphrey, H. Schmitz and Ch. Freeman and the Nordic school, represented by works of Danish Scientists B.-A. Lundvall and B. Johnson and Norwegian researches B. Asheim and A. Isaksen. The paper argues that the competitiveness of countries and regions depends on the competitiveness of four factors: government, R&D organisations, multinational corporations and small and medium enterprises.