

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ГЕОГРАФИИ

ШЕСТЫЕ СОКРАТИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ
ТРАНСФОРМАЦИЯ
СОЦИАЛЬНОГО
ПРОСТРАНСТВА
РОССИИ

(Углич, 16–20 сентября 2005 г.)

Сборник докладов
под редакцией В.А. Шупера

Москва — 2006

УДК 332.1
ББК 60.5 60.7

**VI Сократические чтения проведены
при поддержке Российского фонда
фундаментальных исследований
(проект № 05-06-85053г)**

Доклады публикуются по решению
Ученого совета Института географии РАН
на средства, выделенные Институтом

ШЕСТЬЕ СОКРАТИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ. ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ
ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА РОССИИ.
(Сборник докладов/Под редакцией В.А. Шупера.) М.: Эслан, 2006. —
240 с.

ISBN5-5-94101-158-X
© В.А. Шупер, 2006
© Авторы докладов, 2006

Сдано в набор 15.09.2006. Подписано к печати 30.10.2006.
Формат 60x90/16. Объем 15 п.л. Тираж 300 экз.
Издательство «Эслан»
Отпечатано в ООО «Связь-Принт»

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>В.А. Шупер. Время Курдюмова (воспоминания о хрустальном дворце)</i>	6
<i>Г.Г. Малинецкий. Пределы синергетики</i>	19
<i>А.В. Курасов, А.И. Трейвиш. Постиндустриальная экономика и глобальные города</i>	39
<i>В.А. Шупер. Синергетический подход к российской урбанизации</i>	61
<i>Л.В. Смирнягин. Региональная политика для постиндустриальной России: шаг вперед, два шага назад</i>	77
<i>С.Г. Павлюк. Вернакулярные районы в постиндустриальную эпоху</i>	94
<i>Ю.Г. Липец. Внешний фактор региональной трансформации — ценовая среда региона, страны, группы однотипных по ценовой системе стран</i>	115
<i>И.В. Пилипенко. Конкурентоспособность и способы организации производства в постиндустриальных условиях</i>	124
<i>В.Н. Порус. Обжить катастрофу. Своевременные размышления о духовной культуре России</i>	149
<i>А.И. Алексеев. Социальная география России XX века: реальность, наука, преподавание</i>	179
<i>Т.Г. Щедрина. О перспективах образования в России (историко-философские заметки)</i>	195
<i>В.А. Горбанев. Состояние и пути реформирования среднего географического образования в условиях постиндустриального развития России</i>	205
<i>«Круглый стол» по проблемам среднего географического образования</i>	233

И.В. Пилипенко

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Глобализация и конкурентоспособность

Активно развивающийся в последние 30 лет процесс глобализации обусловил усиление конкуренции между странами и регионами за иностранные инвестиции, инновации и новые технологии, в связи с чем особое значение приобрела проблема конкурентоспособности стран в системе мирового хозяйства. Этот процесс самым непосредственным образом был связан с переходом развитых стран на постиндустриальную стадию развития в начале 1970-х гг.

Одним из результатов перехода стал перенос ряда стандартизированных массовых производств (производств с низкой добавленной стоимостью и наиболее «недружественных» для окружающей среды) в страны с дешевой рабочей силой — государства Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. При этом перенос производственных мощностей в развивающиеся страны не был вовремя компенсирован развитием более наукоемких отраслей хозяйства. Кроме того, он сопровождался вызванной топливным кризисом рецессией начала 1980-х гг., что спровоцировало повышение безработицы в странах Запада и вызвало дискуссию о необходимости повышения национальной конкурентоспособности в мировом хозяйстве (см. напр. Porter, 1990a).

Глобализация и интернационализация мирового хозяйства поставили вопрос и о роли географии в современных процессах. Здесь можно выделить две противоположные точки зрения на эту проблему. С одной стороны, некоторые исследователи придерживаются мнения, что география и особенности экономико-географического положения (ЭГП) стран и регионов больше не играют

важной роли. Так Ф. Кэрнкросс высказал идею о «смерти расстояния» в условиях глобализации (Cairncross, 1997), а Р. О'Брайен — «о конце географии» (O'Brien, 1992). Они утверждают, что основные действующие лица глобализации — транснациональные компании (ТНК) — больше не обращают внимания на географические особенности при размещении своих активов.

Напротив, другие авторы, чью точку зрения разделяю и я, доказывают, что в условиях глобализации и повышения конкуренции все большее значение получают именно специфические конкурентные преимущества определенных регионов. Ведь длительное время большинство экономистов игнорировало роль географии в экономических процессах, в то время как экономико-географы часто использовали теоретические достижения экономистов в своих исследованиях. Такие отношения развивались до начала 1990-х гг., когда ряд известных экономистов не переоткрыли важнейшую роль географии в экономике, предопределив ренессанс географии в экономических исследованиях конца XX — начала XXI вв. (см. напр. Krugman, 1991; Портер, 2002) Теперь изучение экономико-географических характеристик локалитетов и регионов стало одним из главных лейтмотивов исследований конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве. Более того, активно развивающиеся в последние 20 лет новые формы организации производства (промышленные районы и кластеры) стали рассматриваться не просто как индикаторы конкурентоспособности и эффективности отраслей хозяйства страны, но и как объекты проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности.

Далее в докладе мы рассмотрим четыре вопроса. Во-первых, мы проведем анализ эволюции форм пространственной организации производства в XX в. и развитие терминологии по этому вопросу. Затем мы рассмотрим содержание термина «кластер», активно продвигающегося в настоящее время в науке и практике представителями выделенной нами американской школы теории конкурентоспособности (Пилипенко, 2003a), и перейдем к его сравнению с теорией территориально-производственных комплексов. И в заключение доклада мы попробуем упорядочить современную терминологию по промышленной динамике путем создания классификации форм пространственной организации производства.

Эволюция форм пространственной организации производства в XX в.

На первом этапе развития (до 1950-х гг.) ведущей формой организации производства были *вертикально интегрированные крупные заводы*, которые с конца XVIII века постепенно заменяли мелкие мануфактуры за счет лучшего технологического оснащения и внутренней экономии на масштабах производства. В СССР индустриализация также базировалась на создании крупных заводов, наиболее эффективных в ресурсо-ориентированных отраслях хозяйства и тяжелом машиностроении, взаимодействующих друг с другом в рамках энергопроизводственных циклов (Колосовский, 1958). Английский экономист А. Маршалл в конце XIX в. теоретизировал вторую форму организации производства — *промышленные районы малых и средних ремесленных предприятий* — не менее эффективные в некоторых отраслях (например, выпуск металлических изделий в Бирмингеме и столовых приборов в Шеффилде) за счет использования внешних экономий на масштабах производства и возникновения в районе особой «локальной промышленной атмосферы» (Marshall, 1961). Однако эффективность фордистского метода организации производства отодвинула концепцию промышленных районов Маршалла в тень.

Превращение науки и технологий в важнейший фактор развития не только промышленности, но и всего общества в целом на **втором этапе** (1950–1960-е гг.) стимулировало возникновение новых форм организации производства, в рамках которых было возможно совмещение цепочки «получение знаний — проведение опытно-конструкторских разработок — внедрение в производство». СССР был одним из первых, кто пошел по этому пути, создав «*закрытые города*» (первый — Арзамас-16 в 1946 г.) и *Академгородки* (первый — в Новосибирске в 1957 г.). К сожалению, их деятельность ограничивалась нуждами практически одного только военно-промышленного комплекса и тяжелой промышленности СССР и никак не распространялась на производство товаров народного потребления. Западные же страны пошли по другому пути: кроме военных городков, они создавали *технологические и научные парки* (например, Силиконовая долина, образовавшаяся вокруг Стэнфордского промышленного парка с начала 1950-х гг.), в которых выполнялись как военные, так и гражданские заказы, и *бизнес-инкубаторы*, направленные на стимулирование развития малых инновационных фирм в пропульсивных отраслях хозяйства.

Однако крупные заводы как и прежде оставались доминирующим способом организации производства. Вертикально-интегрированные ТНК напрямую контролировали процессы производства, распределения и продаж, образуя по Г. Джереффи *цепочки добавления стоимости, управляемые производителем* (Gereffi, 2001). Наиболее ярко такой тип цепочек добавления стоимости (ЦДС), соответствовавший фордистской модели организации производства, проявился в автомобилестроении, авиаракетно-космической промышленности и тяжелом машиностроении.

Третий этап развития (1970–1980-е гг.) характеризовался переориентацией промышленных компаний с концепции фордизма на постфордизм в рамках общего перехода развитых стран на постиндустриальную стадию развития. Для исследования этих трансформаций в экономической географии использовалась концепция *промышленных систем*, в рамках которой рассматривалось функционирование компаний, развитие организационных и технико-экономических взаимосвязей между ними как в капиталистических странах, так и в социалистических. Подчеркивалась необходимость исследования особенностей функционирования малых и средних предприятий, ввиду их возрастающей роли в хозяйстве различных стран и общей деконцентрации производства (Spatial Analysis..., 1979).

Так, например, в Швеции в начале 1970-х гг. около 95% всех промышленных фирм имело менее 100 человек занятых. Но в общей сложности они обеспечивали пока только четверть рабочих мест и добавленной стоимости в промышленности страны. При этом в значительной мере малые фирмы функционировали как субконтракторы крупных компаний (в машиностроении эту роль выполняли две трети малых и средних предприятий) (Spatial Analysis..., 1979, pp. 162, 164). Неконфликтное сочетание крупных фирм с малым и средним бизнесом объяснялось тем, что фирмы не конкурировали между собой, а дополняли друг друга. Формировался новый тип ЦДС — *цепочки, управляемые покупателем*, где ТНК из развитых стран выступали уже в роли покупателей комплектующих и полупродуктов у сетей поставщиков как в стране своего базирования, так и за рубежом. Наиболее яркими представителями такой постфордистской ЦДС являлись компании «Найк», «Риибок», «Бенеттон», «Ральф Лаурен», которые по своей структуре коренным образом отличались от компаний, организованных по фордистскому принципу. Они сосредотачивались, в первую очередь, на продвижении своих торговых марок, дизайне, органи-

зации сбытовой и дилерской сети. Таким образом, конкурентоспособность крупных компаний в значительной степени зависела от их способности организовать взаимодействие с сетью своих мелких поставщиков-субконтрактников.

Наиболее эффективное взаимодействие в машиностроении было организовано японскими автомобильными компаниями, и в первую очередь корпорацией «Тойота». Системы «точно-в-срок» (just-in-time), «всеобщий контроль качества» (total quality management), пять «Эс» (Five "S" — система организации рабочего места) и другие стали основой японской системы «бережливого производства» (lean production), благодаря которой японские компании в 1970-х гг. смогли потеснить на мировом рынке американских и европейских конкурентов в ряде ключевых отраслей машиностроения.

Внимание исследователей вновь привлекли формирующиеся по образу Маршалловых промышленных районов *промышленные округа* «Третьей» Италии со специализацией в традиционных отраслях хозяйства — кожевенной, обувной и текстильной (Vecattini, 1991). Малые и средние предприятия, работавшие в них, отличались повышенной эффективностью и «гибкостью» в организации производственного процесса, что обеспечивало им высокую конкурентоспособность в мировом хозяйстве. Промышленные округа, где малые и средние предприятия за счет внешних экономий на масштабах производства имели повышенную производительность труда, рассматривались как альтернатива крупным фирмам с вертикальной интеграцией и внутренней экономией на масштабах производства. Более того, ввиду особого вклада промышленных округов в экспорт страны (от 40 до 70% по различным отраслям) и обеспечение стабильной занятости населения, в 1991 г. был принят Закон №117, закрепивший за промышленными округами официальный статус и предписывающий региональным властям проводить по отношению к ним особую политику по повышению их конкурентоспособности (The Italian experience..., 2002).

В СССР же продолжал активно развиваться фордистский метод организации производства в рамках ТПК-подхода (Бандман, 1977). При этом ТПК рассматривались преимущественно как первичная ячейка экономического района, превратившись постепенно из научного понятия в реальный объект хозяйственного планирования. ТПК был признан как территориально-хозяйственная единица и на высшем партийном уровне. В Директиве XXIV съезда КПСС, прошедшем в 1971 г., и в государственном пятилетнем пла-

не 1971–1975 гг. перечисляются 5 ТПК: Саянский, Средне-Обский, Красноярско-Ачинский, Братско-Усть-Илимский, и Иркутско-Черемховский (Кротов, 1974, с. 22).

Возрастающая роль малых и средних предприятий в мировом хозяйстве учитывалась при построении моделей ТПК для стран Центрально-Восточной Европы и развивающихся стран Южной Азии. Например, решая проблему взаимодействия крупной и мелкой промышленности в развивающихся странах, С.А. Кузьмин и Ю.Г. Липец вывели модель, в которой было предложено создать несколько крупных предприятий в малоосвоенных районах, которые обрастали бы сетью мелких частных фирм, оказывающих дополнительные услуги (Кузьмин, Липец, 1974). Схожий с теорией ТПК подход применялся американскими компаниями для электрификации и индустриализации ряда стран Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока (Перкинс, 2005).

Наконец, **четвертый этап развития** (1990 г. — настоящее время) характеризуется наибольшей дифференциацией форм пространственной организации производства и коренным изменением в теоретических подходах к их изучению. Ввиду ключевой роли знаний, инноваций и информации в хозяйстве развитых стран разрабатываются концепции национальных и региональных инновационных систем и экономики обучения (National Systems..., 1992; National innovation..., 1993; Asheim, Isaksen, 1996) в рамках выделенной нами скандинавской школы теории конкурентоспособности (Пилипенко, 2005). Новые подходы во многом заменяют концепцию промышленных систем, акцентируя внимание не только на промышленных компаниях и связях между ними, но и на их взаимодействии с университетами, технопарками, бизнес-инкубаторами и другими формами организации инновационного производства. С развитием Интернета многие процессы стали перемещаться из физического пространства в виртуальное, образуя *Интернет-ориентированные цепочки добавления стоимости* (Gereffi, 2001).

Развивающиеся в настоящее время различные типы промышленных районов удобно классифицировать с помощью типологии американского экономико-географа Э. Маркусена (Markusen, 1996). Первый тип — *Маршалловы новые промышленные районы* в их итальянской интерпретации (промышленные округа) мы уже рассмотрели. Второй тип — районы «центр-сеть», где нескольких главных корпораций, работающих в одной или нескольких отраслях промышленности, «обрастают» сетью поставщиков. Такой тип

районов развился в автомобильной промышленности, например, в г. Тойота (вокруг завода корпорации «Тойота»), Детройте («Большая тройка» автомобильных корпораций) и в агломерации Штутгарта (головной завод «ДаймлерКрайслер» по производству двигателей «Мерседес» в пригороде Унтертуркхайм и сборочный завод в г. Зиндельфингене). Схожая пространственная организация производства наблюдается и в авиаракетно-космической промышленности (наиболее яркий пример — г. Сиэтл, где располагаются основные мощности корпорации «Боинг»).

Третий тип промышленных районов — *промышленная платформа для дочерних предприятий*, на которой работают только филиалы или дочерние предприятия крупных ТНК, формируется в разных странах независимо от их уровня развития. Так в США зона «Парка Исследовательский Треугольник» (Research Triangle Park), созданного в штате Северная Каролина в 1950-х гг., разрослась к настоящему времени до крупного промышленного района с несвязанными друг с другом филиалами крупных ТНК. Представителями этого типа районов являются свободные экономические зоны (например, Шеннон в Ирландии или Манаус в Бразилии). Промышленные «платформы» не развиваются за счет синергетического эффекта, возникающего на основе взаимодействия между предприятиями, так как главный источник финансирования, новых технологий, менеджмента и идей расположен извне — в штаб-квартирах корпораций, владеющих заводами «платформы».

Четвертый тип — *район, ориентированный на государство*, в котором ведущую роль играют государственные организации. Они обеспечивают район инфраструктурой, финансами, технологиями, во многих случаях контролируют миграцию рабочей силы, являются заказчиками и покупателями производимой продукции. Это в большинстве своем районы, относящиеся к военно-промышленному комплексу (Альбукерке, Санта-Фе, Колорадо-Спрингс в США) или к образовательно-научной сфере (например, зона вокруг технопарка Цукуба в Республике Корея). С оговорками к такому типу районов можно причислить и многие российские города с большой долей предприятий ВПК.

Конечно, существуют также *районы смешанных типов*. К этому типу пространственной организации производства Э. Маркусен отнесла Силиконовую долину, отличающуюся от итальянских округов по своему генезису (целенаправленное создание технопарка в Стэнфордском университете), структуре работающих фирм (наличие крупных филиалов ТНК) и принципами владения

компаниями (отсутствие семейных фирм). В Силиконовой долине можно выделить Маршаллов промышленный район в электронике, фирмы которого также сотрудничают с крупными центрами — ТНК «Хьюлетт-Паккард» и Стэнфордским университетом, а также «платформу» для филиалов крупных ТНК («АйБиЭм», «Оки», «Хюндэй», «Самсунг» и т.п.).

Однако наибольшую популярность для характеристики концентрации производства приобрел термин «кластер», введенный в научный оборот в 1990 г. американским бизнес-экономистом М. Портером для обозначения группы взаимосвязанных наиболее конкурентоспособных отраслей хозяйства страны (Porter, 1990b). По Портеру в промышленных кластерах создаются оптимальные условия для повышения конкурентоспособности, так как в них наилучшим образом реализуются детерминанты выделенных им конкурентных преимуществ стран: условия для факторов производства; состояние спроса; родственные и поддерживающие отрасли; устойчивая стратегия, структура и соперничество.

КЛАСТЕРЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Вообще термин «кластер» (который можно перевести с английского языка как (1) кисть, гроздь; (2) скопление, концентрация; (3) группа) имел устоявшееся значение и успешно применялся до экономики в большинстве естественных наук. Вероятно впервые термин «кластер» вошел в научный оборот в математике, когда в конце 1930-х гг. был сформулирован аппарат кластерного анализа многомерных данных. В неорганической химии кластерами обозначается класс химических соединений, в составе которых находится различное число атомов переходных металлов. Физика кластеров является одним из наиболее динамически развивающихся направлений современной физической науки. Вычислительные кластеры однотипных компьютеров, объединенных диспетчерской системой, активно используются в образовании и научных исследованиях для решения трудоемких вычислительных задач.

Необходимо подчеркнуть, что термин «кластер» использовался А.П. Горкиным и Л.В. Смирнягиным, К. Фредрикссоном и Л. Линдмарком для обозначения скоплений предприятий в пространстве еще в 1970-х гг. (Spatial Analysis..., 1979). Таким образом, Портер не первым использовал этот термин, что, впрочем, он и не отрицает, ссылаясь на работы А. Маршалла, А. Леша, У. Айзарда и других исследователей (Портер, 2002).

После дефиниции кластера в 1990 г. Портер позднее изменил значение этого термина, обозначив им группы «географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» (Портер, 2002, с. 207). За счет географической близости компании имеют возможность как кооперировать, так и конкурировать между собой, повышая конкурентоспособность региона и, следовательно, страны (что было известно и ранее). Однако, важно, что Портер не просто предложил новый термин для определения форм организации производства. Кластеры были им обозначены как новые объекты проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности. Поэтому, термин «кластер» в отличие от других понятий изначально получил практическое значение, понятное не только научным сотрудникам, но и органам власти и центрам принятия решений, что способствовало быстрой популяризации этого термина в широких кругах.

Однако нечеткое определение термина и неподтвержденность концепции кластеров математическими вычислениями привели к тому, что совершенно разные по своему генезису объекты, имевшие собственные обозначения (например, итальянские промышленные округа или технополисы), стали в дань моде именоваться кластерами. Но если предыдущие термины описывали реальные наблюдаемые формы организации производства, то кластер являлся более идеализированной структурой с добавлением государственных структур, исследовательских институтов и иных поддерживающих организаций. Все это привело к еще большей путанице в терминах. Так, Р. Мартин и П. Санли обнаружили 10 (!) отличных друг от друга определений кластеров (Martin, Sunley, 2003). Те же проблемы с дефиницией мы обнаруживаем у термина «региональный кластер», введенного другим представителем американской школы теории конкурентоспособности М. Энрайтом после исследований региональных конкурентных преимуществ в различных странах (Enright, 1993). Этот термин используется для описания, по крайней мере, трех различных объектов (Пилипенко, 2003b):

1. Определение нескольких кластеров, специализирующихся на производстве однотипной продукции и характеризующихся общностью географического положения;

2. Описание отрасли промышленности или сферы услуг, которая пространственно представлена заводами определенных фирм, занятых в этой отрасли промышленности;
3. Описание цепочки добавления стоимости в определенном штандорте.

Конечно, если использовать термин «кластер» применительно ко всем процессам концентрации производства, то этот термин неизбежно потеряет всякий смысл. Термин имеет две ярко выраженные составляющие — отраслевую и территориальную. Поэтому нам представляется необходимым четко определиться с терминами и под промышленным кластером понимать группу родственных взаимосвязанных отраслей агропромышленного комплекса и сферы услуг наиболее успешно специализирующихся в международном разделении труда, а под региональным (локальным) кластером — группу географически сконцентрированных компаний из одной или смежных отраслей и поддерживающих их институтов, расположенных в определенном регионе (штандорте), производящих схожую или взаимодополняющую продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве. Таким образом, мы различаем кластеры по наличию географической составляющей — к внепространственным кластерам относятся промышленные и национальные кластеры, а к пространственным — региональные, трансграничные и локальные кластеры.

СРАВНЕНИЕ ТЕРМИНОВ «ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС» И «КЛАСТЕР»

Теперь мы можем проанализировать сходства и различия в теории ТПК и концепции кластеров, ведь на первый взгляд можно прийти к выводу, что концепция кластеров повторяет основные положения концепции ТПК и является ее копией. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что такое заключение неверно.

Возьмем сначала внепространственный аспект, т.е. промышленные кластеры и ТПК, применявшиеся по отношению к экономическим районам. Здесь действительно налицо много сходных характеристик: и в теории ТПК и в концепции промышленных кластеров М. Портера объектом изучения является группа отраслей, которые в случае ТПК оптимально сочетаются в пределах админи-

стративно-территориальной единицы, а в случае промышленного кластера — являются наиболее конкурентоспособными и взаимосвязанными отраслями хозяйства страны или региона. Также представляются сходными и методы выделения внепространственных ТПК и промышленных кластеров. Для ТПК применялись таблицы межотраслевых балансов (МОБ), далее факторный анализ и показатели корреляции между отраслями на основе всех межотраслевых потоков (Горячева, Липец, 1975). В случае промышленных кластеров обычно используются метод МОБ, теория графов или метод цепочки добавления стоимости (Porter, 1990b).

Обратимся теперь к сравнению региональных кластеров и пространственных ТПК. Здесь уже налицо коренные различия как в теоретических построениях, так и в формах организации производства, которые мы рассмотрим по порядку. *Во-первых, эти концепции были разработаны в абсолютно разных общественно-экономических системах.* Если в рыночной системе предприниматель сам определяет местоположение и форму вложения своих инвестиций, исходя из принципа максимизации прибыли, то в советской системе речь шла о понижении издержек производства на государственных предприятиях и рациональном использовании природных ресурсов с точки зрения государственной плановой экономики. Различия в общественно-экономических системах определяют все остальные различия между этими двумя моделями.

Во-вторых, региональные кластеры и ТПК различаются по своему генезису. Модели ТПК появились в результате проведения учеными теоретических исследований по оптимизации промышленного производства в условиях плановой экономики и представляли собой четкие технико-экономические модели, которые имели в пространстве ясно очерченные границы. Кластеры же образуются в результате пространственного проявления действий рыночных сил. Фирмы концентрируются в кластерах из-за очевидных преимуществ такого географического положения. Следует подчеркнуть, что менеджерам кластеров настоятельно рекомендуется не создавать кластеры на новом месте с нуля, так как это невыгодно, а развивать только уже существующие кластеры (Enright, Ffowcs-Williams, 2001, p.7). При этом ввиду нечеткости определения кластеров существуют проблемы при оконтуривании их границ для проведения последующей кластерной политики.

Третье различие — местоположение кластеров и ТПК. Кластеры обычно образуются в староосвоенных густонаселенных рай-

онах и особенно часто в пределах агломераций. В одном городе может образоваться несколько кластеров. Модели ТПК применялись, большей частью, для районов нового освоения с низкой плотностью населения и непростыми природными условиями. Благодаря решению о сдвиге производства на Восток и централизации финансовых ресурсов СССР удалось освоить значительные территории Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока, что в условиях либеральной капиталистической экономики вряд ли было бы возможно. В настоящее время, согласно расчетам А.И. Трейвиша, Россия населена намного равномернее, чем США и Канада (Трейвиш, 2002, с.133).

В-четвертых, различна структура и специализация кластеров и ТПК. Кластер — это скопление контактирующих друг с другом независимых фирм, работающих в одной отрасли или подотрасли. В состав кластера также входят государственные и часто образовательные и/или исследовательские организации, имеется контролирующий развитие кластера орган. ТПК — это межотраслевой комплекс, в котором главную роль играли отрасли базисной группы, определяющие основную специализацию ТПК, а также развивались комплексирующие отрасли. Регулирование деятельностью ТПК осуществлялось централизованно — главками, министерствами и Госпланом СССР (Spatial Analysis., 1979, P. 27).

Специализации кластеров и ТПК — пятый параметр, по которому эти концепции отличаются. Кластеры развиваются, в основном, в новых высокотехнологичных отраслях промышленности, сфере услуг или в традиционных отраслях промышленности, ориентированных на потребителя. ТПК же характеризуются наличием, в основном, отраслей горнодобывающей, металлургической, химической промышленности и тяжелого машиностроения, ориентированных на производителя, что, впрочем, было характерно для всей промышленности СССР.

Кластеры и ТПК различаются по роли информации в формировании их пространственных структур. Простое скопление фирм, работающих в смежных отраслях в одном штандорте, еще не может называться кластером (как, например, промышленная платформа для дочерних предприятий). Между компаниями должны развиваться информационные потоки, включающие общение между сотрудниками компаний и поддерживающих институтов. В зрелом кластере образуются сетевые структуры малых и средних предприятий. В рамках ТПК функционировало несколько крупных вер-

тикально-интегрированных заводов, сотрудники которых не обменивались информацией, важной для производственного процесса. Каждый завод имел свой план поставок изделий, который утверждался сверху руководящей организацией.

Наконец, *в-седьмых, кластеры и ТПК различаются по роли человеческого капитала в их развитии.* В кластерах обычно имеются оптимальные условия для получения профильными специалистами более высокооплачиваемой работы, чем в одиночно расположенных фирмах. Конечной же целью стимулирования развития кластеров является повышение конкурентоспособности регионов и страны в целом, что влечет за собой повышение общего уровня жизни населения. А в моделях ТПК людские ресурсы рассматриваются только как один из факторов развития хозяйства наравне с природными ресурсами и инфраструктурой. Однако справедливости ради необходимо заметить, что при моделировании ТПК учитывались также расходы на постройку жилищно-социального комплекса, необходимого для нормального проживания людей, занятых на предприятиях ТПК. Этим ТПК-подход выгодно отличается от прежних советских подходов к использованию людских ресурсов в производстве.

Резюмируя, можно сказать, что каждая из рассмотренных нами концепций соответствует своей общественно-экономической системе и стадии развития государства: модель ТПК — социалистической и в большей степени индустриальной эпохе, а концепция кластеров — капиталистической и в значительной степени постиндустриальной эпохе. При этом концепция ТПК может применяться и в условиях рыночной экономики для освоения новых территорий, что в настоящее время осуществляется в России, например, в Нижнем Приангарье. Правда теперь этот ТПК, разработанный в ИЭиОПП СО РАН еще в конце 1980-х гг., теперь называется «Нижне-Ангарский кластер», что, однако, не может свидетельствовать о сходстве между этими концепциями в силу указанных нами выше причин. Это скорее свидетельствует о дальнейшем распространении «кластерной» моды, когда кластером называется все, что концентрируется в пространстве. Таким образом, концепция кластеров не копирует ТПК, они также и не противоречат друг другу, но могут существовать параллельно в странах со значительными диспаритетами по уровню развития и освоенности регионов.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Непродуманное использование терминов для обозначения различных форм организации производства, как, например, с «Нижне-Ангарским кластером», будет отражаться, в конце концов, на качестве реализации в российских условиях проектов, сделанных по западному образцу. Ведь если планируется сформировать один производственный комплекс, а для его создания будет использоваться инструментарий стимулирования развития совершенно иной формы организации производства, весь проект может оказаться неудачным.

Заимствование иностранных терминов для характеристики современных процессов организации производительных сил в условиях российской экономики приводит к тому, что иногда ставят знак равенства между технополисами, бизнес-инкубаторами и региональными кластерами или между итальянскими промышленными округами и технопарками [см. Меморандум..., 2004, с. 82]. Можно, естественно, попробовать создать в условиях России сети малых и средних предприятий и назвать их промышленными округами. Однако эта структура не будет копией округов в итальянском понимании, так как для формирования округов требуется социо-экономическая идентичность работающих в регионе фирм. Итальянские промышленные округа не были созданы искусственно, а образовались самостоятельно вследствие пространственного действия рыночных сил. Создаваемые в России группы предприятий под брэндом «итальянских промышленных округов» будут обладать, несомненно, другими производственными и организационными характеристиками, а возможно и эффективностью.

Бессистемное использование терминов приведет также к тому, что они, в конце концов, потеряют свой научный смысл. Поэтому мы попытаемся упорядочить используемые термины при помощи их классификации. Все формы организации производства можно разделить на две большие группы:

1. самостоятельно образующиеся за счет пространственного проявления рыночных сил. К этой группе следует отнести все формы промышленных районов (в том числе и итальянские промышленные округа), региональные и локальные кластеры;
2. создаваемые искусственно с помощью реализации органами федеральных, региональных или локальных властей теоретических исследований. Сюда можно включить ТПК и территориально-

производственные сочетания, технологические и научные парки, технополисы, инновационно-технологические центры и бизнес-инкубаторы.

В качестве второго параметра возьмем преобладающий размер компаний в производственной системе: сочетание малых и средних предприятий, предприятий всех размеров, средних и крупных и исключительно крупных производств. В результате совмещения двух параметров получается наглядная классификация различных форм территориальной организации производства, где различия между ними становятся очевидными (табл. 1). В классификацию включены названия форм организации производства, используемые представителями американской и британской школ теории конкурентоспособности, итальянской школы промышленных округов и американских исследователей промышленных районов (Пилипенко, 2005).

Исходя из этой классификации становится ясно, что нельзя ставить знак равенства между технопарками, бизнес-инкубаторами и кластерами. Можно создать бизнес-инкубатор, который будет поддерживать развитие новых компаний. Можно создать технопарк и привлечь в него инновационные фирмы. Однако нельзя создать с нуля региональный кластер, нельзя заставить фирмы взаимодействовать между собой в рамках кластера, если им это не будет выгодно. Создание «кластера» или «промышленного района» без уже сложившейся инфраструктуры и специализации местных компаний и без подтверждающих математических вычислений будет плохой копией ТПК с сомнительной эффективностью производства. Если успешно развивать технопарк, тогда по прошествии определенного времени другие компании, видя выгоду в географической близости к технопарку и его компаниям, будут сами формировать вокруг него региональный (локальный) кластер с определенной специализацией, как это было, например, в регионе Оулу в Финляндии (Пилипенко, 2005, с. 313). В дальнейшем можно будет стимулировать развитие кластера с помощью предоставления компаниям информационных услуг, выработки стратегии общего развития, позиционирования кластера на мировом рынке как ведущего производителя определенной продукции и т.п.

Понимание структурных различий и генезиса форм пространственной организации производства в постиндустриальную и индустриальную эпоху, без сомнения, должно помочь при реализации проектов создания технопарков, выделения кластеров и сти-

Таблица 1.

Классификация форм пространственной организации производства

Преобладающий размер предприятий	Малые/средние	Малые/средние и крупные	Средние и крупные	Крупные
Способ формирования	Ib	IIb	IIIb	IVb
Образующие самостоятельные (пространственные проявления рыночных сил)	<ul style="list-style-type: none"> — Маршалловы промышленные районы; — Итальянские промышленные округа; — Региональные и локальные кластеры 	<ul style="list-style-type: none"> — Промышленные районы типа «центр-сеть» — Промышленные районы, ориентированные на государство 	<ul style="list-style-type: none"> — Промышленные платформы для дочерних предприятий 	<ul style="list-style-type: none"> — Штандорты вертикально-интегрированных предприятий (в т.ч. старопромышленные районы)
Создаваемые искусственно органами власти	<ul style="list-style-type: none"> — Технопарки; — Научные парки; — Бизнес-инкубаторы — Инновационно-технологические центры 	<ul style="list-style-type: none"> — Технополисы; — Территориально-производственные сочетания 	<ul style="list-style-type: none"> — Территориально-производственные комплексы 	<ul style="list-style-type: none"> — Территориально-производственные комплексы
Ia				
IIa				

Источник: составлено автором

мулирования их развития. А главное — необходимо, чтобы новые производственные структуры были эффективными в условиях российской экономики и способствовали повышению жизненного уровня населения страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бандман М.К. Исходные позиции методических положений по использованию моделей ТПК в предплановых исследованиях // Методы и модели регионального анализа / Под ред. В.С. Зверева. — Новосибирск: ИЭиОПП, 1977. — С. 98–112.
2. Горячева А.М., Липец Ю.Г. Статистические подходы к выделению территориально-производственных сочетаний: доклад на 40-ю сессию Международного статистического института (Варшава, 1–9 сентября 1975 г.). — Москва: ЦЭМИ, 1975. — 14 с.
3. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. — М.: Госполитиздат, 1958. — 200 с.
4. Кротов В.А. Насущные задачи совершенствования районирования Сибири и Дальнего Востока // Экономико-географические проблемы формирования территориально-производственных комплексов Сибири. / Под ред. М.К. Бандмана. Ч. 1. — Новосибирск: ИЭиОПП, 1974. — С. 6–26.
5. Кузьмин С.А., Липец Ю.Г. Использование моделей ТПК в выборе оптимального варианта кооперации крупной и мелкой промышленности в развивающихся странах // Экономико-географические проблемы формирования территориально-производственных комплексов Сибири / Под ред. М.К. Бандмана. Ч. 1. — Новосибирск: ИЭиОПП, 1974. — С. 167–177.
6. Меморандум по вопросам создания промышленных округов на территории Российской Федерации с использованием итальянского опыта // Промышленная политика в Российской Федерации. — 2004. №4. — С. 65–82.
7. Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. — М.: Pretext, 2005. — 319 с.
8. Пилипенко И.В. (2003а) Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии Наук. Серия географическая. — 2003. №6. — С. 15–25.
9. Пилипенко И.В. (2003б) Конкурентоспособность регионов: анализ теории кластеров М. Портера и региональных кластеров М. Энрайта // Города и городские агломерации в региональном развитии / Под ред. Ю.Г. Липеца. — М.: ИГ РАН, 2003. — С. 86–94.

10. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. — Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005. — 496 с.
11. Портер М. Конкуренция. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. — 496 с.
12. Трейвиш А.И. Ограничения в развитии России: новый геодетерминизм // Россия в современном мире: поиск новых интеллектуальных подходов: Сборник статей Третьих сократических чтений по географии / Под ред. В.А. Шупера. — М.: Компания Спутник+, 2002. — С.126–144.
13. Asheim B.T., Isaksen A. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway? STEP GROUP, Report №13–96, Oslo, 1996. — 64 p.
14. Becattini G. Italian Industrial Districts: Problems and Perspectives // International Studies of Management & Organization, Vol.21, 1991. — P. 83–89.
15. Cairncross F. The Death of Distance: Communications Revolution and Its Implications. London: Orion Business Books, 1997. — 288 p.
16. Enright M.J. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht, 1993. — P. 87–102.
17. Enright M.J., Frowcs-Williams I. Local Partnership, Clusters and SME Globalisation. OECD Workshop paper, 2001. — 38 p.
18. Gereffi G. Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet // American Behavioral Scientist, Vol. 44, No. 10, June 2001. — P. 1616–1637.
19. Krugman, P.R. Geography and Trade. Cambridge, Mass: MIT Press, 1991. — 156 p.
20. Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography, Vol. 72, Issue 3, July 1996. — P. 293–313.
21. Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud, L.: McMillan Press, 1961. — 450 p.
22. Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Journal of Economic Geography, Vol. 3, 2003. — P. 5–35.
23. National Innovation Systems: a Comparative Analysis / Edited by R.R. Nelson. Oxford: Oxford University Press, 1993. — 541 p.
24. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Edited by B.-A. Lundvall. L.: Pinter Publishers, 1992. — 342 p.

25. *O'Brien R. Global Financial Integration: The End of Geography?* London: Pinter Publishers, 1992. — 120 p.
26. *Porter M.E. (1990a) The Competitive Advantage of Nations // Harvard Business Review, March-April 1990. — P. 73-93.*
27. *Porter M.E. (1990b) The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998 — 855 p.*
28. *Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment. Progress in Research and Applications. Vol. 1. Industrial systems / Edited by F.E.I. Hamilton and Linge G.J.R. Chichester, N.Y., Brisbane, Toronto: Wiley, 1979. — 289 p.*
29. *The Italian experience on industrial clusters. IPI, November 29, 2002. [http://www.ipi.it/en_inside.asp?id=306&id_modu=234&id_serv=25&id_mode=26]*

ОБСУЖДЕНИЕ ДОКЛАДА И.В. ПИЛИПЕНКО

А.И. Трейвиш. Какие места или типы мест в России обещают быть наиболее подходящими для кластеров, скажем во второй категории?

И.В. Пилипенко. С моей точки зрения оптимальными являются такие места, где существуют уже технологические парки в каком бы то ни было состоянии. Затем, где существует определенный научный потенциал, который может реализоваться на практике. И, естественно, необходимо наличие базовых условий инфраструктуры, также, что немаловажно, законодательство, которое бы помогало развитию малых и средних предприятий. Потому что, исходя из практического опыта, у нас технопарки развиваются с конца 80-х годов. Первый технопарк был основан в Томске в 1989 году. Он так и называется "Томский международный деловой центр "Технопарк". Его история такова. Сначала он пытался развиваться как технопарк за рубежом, то есть был создан бизнес-инкубатор, они старались развивать новые компании в технологичных отраслях, однако все уперлось в отсутствие нормально-го законодательства, так как этот технопарк не получал никаких льгот. А из-за того, что он культивирует создание новых компаний, сами компании тоже не получали никаких льгот, когда они пытались снимать территории своего производства, и многие из них разорялись. Мне даже говорили, что у нас был технопарк "наоборот", то есть компании приходят, хотят развиваться, и через пол-

года они уходят и разоряются. Та же самая ситуация наблюдалась в Новосибирске. В Томске они пошли по пути создания технопарка распределенного типа, что, в общем-то, нелепо в странах Западной Европы. Наоборот технопарк должен быть ближе к научному центру или к научному институту. А они, наоборот, полностью расформировали технопарк, он превратился в экспоцентр, там организуются выставки, сидит руководство, которое осуществляет руководство этими маленькими технологическими центрами по всему городу и региону, в которых уже есть крепко стоящие фирмы. Они им помогают находить районы сбыта и партнеров за рубежом, то есть продвигают их продукцию за рубеж. Технопарки тем самым занимаются в общем-то посреднической функцией, тем, чем должно заниматься государственное агентство по региональному развитию или специальный орган. Эти условия есть, но необходимо грамотно их использовать, чтобы эти фирмы развивались, а пока эти известные фирмы развиваются в торговле, производственной сфере.

Л.В. Смирнягин. Наш философ Александр Рубцов однажды высказал такую парадоксальную идею, что непонимание является одним из рычагов консолидации общества. Все говорят "демократия, демократия", но если бы все понимали ее одинаково, то одни были бы "за", другие "против". Вместо этого каждый начинает понимать под словом демократия то, что ему удобнее, и все согласны. Под "конкурентоспособностью" все смутно понимают что-то одно и то же. На самом деле различия предельны. Я, честно говоря, этого не уловил абсолютно. Возможно, в книге объяснено, что это такое, для меня есть два совершенно разных понимания конкурентоспособности. Первое: конкурентоспособность района — это совокупность экономической эффективности фирм данного района, участвующих в международной торговле. Это и посчитать довольно легко, что, впрочем, довольно нелепо, хотя напрашивается именно такое определение. Эта способность может быть измерена в том, как фирмы расположены и торгуют своей продукцией между собой и за рубежом. Другой, гораздо более распространенный, мне близкий смысл слова конкурентоспособность такой: это условия, которые существуют на данной территории, для того, чтобы привлекать сюда эффективные предприятия, то есть это климат, инфраструктура, поведение властей. Вот прекрасный пример: Тверская область. Вот мы в прошлом году приезжали сюда с моим бывшим студентом вице-губернатором, и заодно другими вице-губернаторами. Климат довольно суровый здесь, чтобы при-

влекать сюда людей, потому что один из ответственных людей за привлечение сюда говорил так: "Мы используем понятие социального обременения. Если вы приходите на территорию Тверской области, будьте добры, замостите нам 2 километра набережной реки Тверцы." Ну наверное, председатель скажет "спасибо, в другой раз, в другом месте", где нам льготы дадут на этот счет. Еще пример, штат Пенсильвания, который победил в огромной борьбе много лет назад за то, где разместит VW свой первый завод в США. Победила именно Пенсильвания. Разместили в самом его юго-западном углу. Гигантские льготы по налогам предоставили, построили им за свой счет дороги, переобучили рабочих и т.д. Вот это конкурентоспособность Пенсильвании, в какой степени Пенсильвания способна участвовать в конкуренции с другими районами страны и других стран мира за какое-то предприятие, имеющее выход на международный рынок. Что выберет господин Пилипенко? Это эффективность конкретных предприятий или это условия существования их в районе?

И.В. Пилипенко. Условия, конечно, важны для привлечения предприятий. Но одно дело сами условия, наличие их, а другое — их использование. Потому что условия могут быть изначально разные, и это, кстати, отражено в рейтингах привлекательности регионов для предпринимательства. Одни являются весьма привлекательными, но почему-то туда не совсем идут, а другие не имеют базовых условий, но туда приток есть. Главное — это эффективность использования этих условий.

Л.В. Смирнягин. А в чем мерило конкурентоспособности?

И.В. Пилипенко. Здесь необходимо использовать несколько факторов, хотя в итоге это приведет к тому, что, если мы будем мерить конкурентоспособность регионов (а ее уже как-то пытаются мерить), то это достаточно сложно определить, так как это включает в себя чисто экономические, но также управленческие, культурные аспекты. Я могу привести яркий пример региона Оулу в Финляндии. Он был до 50-х годов XX века типичным центром тяжелой промышленности, там были деревообработка, до этого — производство кораблей. Это был заурядный центр, ничем не привлекательный. Все изменилось в 50-х годах, когда региональные власти решили образовать сначала университет в регионе, который стал достаточно успешно развиваться. Создавали условия для научного персонала. Затем в 1982 г. был организован первый технический технополис в Скандинавских странах. При этом он стал настолько успешным, что сейчас он имеет целых 4 огромных

площади. Это реальный технополис, который формирует большой кластер в сфере высоких технологий. При этом технополис вначале был государственный, потом стал акционерным обществом. Сами сотрудники технополиса владеют акциями, также город Оулу и частные инвесторы. То есть это нормальная, реально функционирующая компания. После этого они решили привлекать в район отделы крупных транснациональных корпораций, в первую очередь Nokia, затем другие компании (японские, американские). Затем они начали смотреть на занятость. Получается так, что безработица в районе 17%, хотя общий уровень среднего дохода населения гораздо выше, чем в остальных регионах, кроме региона Хельсинки, Оулу на третьем месте находится. Но как это было достигнуто? Это не было достигнуто просто так, "давайте мы сейчас будем развивать кластер". Как они там понимали конкурентоспособность? Это развитие бизнес-стратегии региона. Я как раз считаю, что такую стратегию надо применять. То есть смотреть не в общем на регион, совокупность эффективности предприятий, которые функционируют в регионе, а рассматривать это с отраслевой точки зрения. То есть, какие отрасли перспективные, как они в будущем могут вписаться в развитие региона, и ставить какую-либо цель, ее закреплять и постепенно достигать успехов. Как только эта цель достигнута, по ней разрабатывать новую стратегию, в дальнейшем корректируя ее и соотнося с развитием как соседних регионов, так и всего хозяйства в целом. С моей точки зрения, конкурентоспособностью является конкурентоспособность ключевых фирм регионов, их способность выступать на международной арене в качестве конкурентов основных фирм в этих отраслях. Я не имею в виду, что надо в регионе развивать все отрасли, и тогда он будет конкурентоспособен. Достаточно развивать две-три ключевые отрасли, и тогда за счет их будут тянуться и остальные отрасли.

С.Г. Павлюк. Когда говорят о кластерах, всегда говорят о развитых странах. Ни разу не слышал, чтобы кластер был в какой-либо развивающейся стране. Честно говоря, я думал, что это связано с тем, что кластеры обычно привязаны к высокотехнологичным отраслям, крупным промышленным предприятиям. Но, судя по твоим словам, они могут быть созданы и на базе неких потребительских отраслей. Это мой первый вопрос. А второй — есть ли какая-то нижняя планка иерархии, то есть ты говоришь о региональных кластерах, а локальные? Например, скопление магазинов обоев у метро Профсоюзная — это нанокластер или нет? Или лю-

бой крупный город третьего мира: Каир, например, это же все сплошь в мелком и среднем бизнесе, все сплошь в этих кластерах, то есть там одна улица продает исключительно сантехнику, другая улица исключительно шины. И вот, чтобы свести эти вопросы вместе, вот в Стамбуле есть знаменитый квартал Валели, где несколько улиц, где не только продают, но и делают на мини-фабриках в подвалах, и сейчас их в рамках развития Стамбула выводят за город, и там создаются вполне европейские кластеры. Там уже специальные цехи, вся инфраструктура, конечно немного на другом уровне. И это вполне можно назвать кластером. Это переход кластеров, как аналог средневекового цеха или гильдии, или и то и другое?

И.В. Пилипенко. В историческом аспекте, если мы посмотрим, то естественно тоже существовали, например, кожевническая улица, улица кузнецов, пекарская улица. Они смотрели друг на друга, могли сравнивать свое производство с конкурентом, улучшать свою продукцию. А не так как у нас есть один крупный завод, который сам производит продукцию и конкурирует только с самим собой. Естественно, эффективность производства от этого не увеличится. Но сейчас есть много исследований по развивающимся странам, буквально по каждой развивающейся стране. По Бразилии, например, анализируются кластеры традиционных отраслей, таких как обувная промышленность. И там британские исследователи Шмиц, Хамфри указывают различные схемы взаимодействия кластеров, цепочки добавления стоимости, контролируемые ТНК. Допустим, есть квазиерархичное построение такой цепочки, когда головная ТНК покупает контроль над ключевыми поставщиками по всей цепочке и с помощью этого контроля контролирует всю цепочку, устанавливает производственные стандарты. Также есть контроль полностью иерархичный, когда эта вертикально интегрированная компания сама дезинтегрировалась и вынесла часть производства в другие страны, и получилась та же самая компания, только с присутствием в различных странах. Вот локальный кластер может быть структурно-организационной частью крупной ТНК. Может быть взаимодействие сетевое, то есть во внутреннем кластере развивается большое количество компаний, малых и средних, которые производят, например, обувь. Также есть пример долины Синос в Бразилии. Вот они производят обувь. До того как в регионе была проведена политика по привлечению иностранных инвестиций, компании были весьма конкурентоспособны на внутреннем рынке, то есть они произво-

дили достаточно качественную обувь и удовлетворяли стандартам ТНК. Когда туда пришли крупные американские ТНК, такие как Nike, которые начали делать заказы, то эти компании полностью переориентировались на удовлетворение потребностей иностранных заказчиков. Тем самым они забросили свои возможности совершенствовать дизайн, то есть функциональное совершенствование. После того, как эти компании переориентировали заказы на Китай, допустим, или Тайвань, кластеры в Бразилии пришли в упадок, из чего можно сделать вывод, что надо использовать средства крупных компаний из развитых стран в свою пользу, но также не оставлять возможность своего функционального совершенствования. Также многие отмечают, что, естественно, западные фирмы не заинтересованы в появлении новых конкурентов в развивающихся странах, поэтому они автоматически блокируют их развитие. Это сложный вопрос, но исследования есть и по этой теме. А что касается исторической перспективы, я полностью согласен, что, возможно, сейчас наступает такой этап, что, во-первых, малые и средние предприятия играют побочную роль, и вот этот средневековый опыт, когда образуются гильдии, люди имеют возможность видеть товары-конкуренты, это, естественно, является двигателем повышения конкурентоспособности и, главным образом, эффективности производства.

Ги Бюржель. У меня есть один маленький вопрос. Рассматриваются ли в региональном анализе отношения между кластером и большим городом?

И.В. Пилипенко. В большом городе могут формироваться несколько кластеров, поэтому, естественно, согласно исследованиям концепции конкурентоспособности, общее влияние кластера на город является положительным. Однако в некоторых случаях наблюдается существование кластера, который находится на последней стадии своего развития, в упадке, и тогда его влияние отрицательно. Поэтому задача городских властей стараться всеми средствами повышать имидж своего города. Допустим, в Австрии кластеры расположены в Граце, в Зальцбурге, и они вообще используют это как бренд региона. И зимой даже проводится специальная акция по привлечению основных инвестиций. У них есть автомобильный кластер в Штирии, это ставится во главу региональной бизнес-стратегии и используется как бренд для привлечения иностранных инвестиций. И они тем самым свои традиционные компании, отрасли смогли вывести на новый уровень.

Ги Бюржель. Второй вопрос, но его достаточно сложно спрогнозировать, и в общем-то я не прошу ответа. Почему легко найти причины хорошего действия, но так трудно скопировать этот пример?

И.В. Пилипенко. А вот здесь изначально различные структуры компаний, функционирующих в стране, различные исторические факторы, то есть условия ведения бизнеса, наличие семейности, фамильный бизнес. Исторически так сложилось, что в Италии это превалирует, в США — нет, хотя в отдельных местах у них есть мощные кластеры. У нас тоже сейчас доминируют крупные предприятия, причем, что интересно, когда приезжаешь в большинство городов, можно спросить о том, какие предприятия работают, развивается ли что-то. И обычно разговор идет такой: "Да, вот в советское время было построено 12 заводов, 6 из них закрылось, люди безработные, 6 из них работают хорошо, заводы большие, заводы старые, директора хорошие, и все будет в будущем хорошо". То есть воспринимается, если завод крупный, он обязательно хороший. Но на самом деле это не обязательно так. И, естественно, многим заводам необходима полная реструктуризация, чтобы они соответствовали современной экономике. Допустим, пример из Киева, когда мы со студентами ездили на практику, то там есть институт электросварки имени Патона, который имеет несколько отделов в своей структуре. Так вот эти отделы были превращены в компании, с общим руководством в дирекции, но с достаточно широкой самостоятельностью на местах. Это все было названо технопарком. Но в итоге получилось, что это был тот же самый институт, который функционирует по принципу "сверху вниз", и результат таков, что опять дирекция определяет направление деятельности каждой фирмы, а новые фирмы туда слабо приходят. Конечно, они смогли выжить в период трансформации, и сейчас у них объем производства наращивается, но это не технопарк. Это одна из возможных форм трансформации предприятия.

В.Н. Порус

ОБЖИТЬ КАТАСТРОФУ. СВОЕВРЕМЕННЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ О ДУХОВНОЙ КУЛЬТУРЕ РОССИИ¹

По результатам исследования, проведенного социологами РАГС при Президенте РФ [1], на вопрос «Как, на Ваш взгляд, можно охарактеризовать нынешнее состояние духовной культуры нашего общества?», заданный 506 экспертам из 25 субъектов Российской Федерации (в качестве экспертов выступали работники театра и библиотек, музыканты, преподаватели средней и высшей школы, журналисты, члены творческих союзов и сотрудники управлений культуры), ответили «Как значительное возрождение» (2,6%), «Как частичное обновление на пути к возрождению» (41,9%), «Как застой» (12,1%), «Как засилье бескультурья» (33,8%). Остальные 9,6% ответили иначе или затруднились ответить.

Мнения «экспертов» разделились почти поровну: значит, добрая половина из них чувствует себя не так уж плохо. Правда, другая половина оценивает ситуацию как плачевную. Стакан полупуст или наполовину наполнен.

Прислушаемся. На вопрос «Как Вы оцениваете изменения в культуре российского общества за годы реформирования (начиная с 1992 г.)?» около 9% отвечают «В основном положительно», около 42% — «В основном отрицательно», и 46% — «Отчасти положительно, отчасти отрицательно». Заметим, определенно отрицательных оценок почти в пять раз больше, чем определенно положительных. Что касается тех, кто оценивает изменения в культуре не однозначно, их мнения можно трактовать по-разному. Кое-что плохо, кое-что хорошо — это ведь верно о любом сколько-нибудь сложном явлении. Если в бочке меда есть ложка дегтя, а в бочке

¹ Доклад подготовлен при поддержке РГНФ (проект №05-03-91308а/Ук).