

Сборник посвящается 80-летию Георгия Михайловича Лаппо

ISBN – 5-896558-002-9

Сборник издан при поддержке РГНФ. Грант 03-02-14020 г.

В сборник вошли материалы XX юбилейной ежегодной сессии экономико-географической секции МАРС, Пущино, 24-26 мая 2003 г. Основное внимание уделено различным аспектам развития городов и городских агломераций на современном этапе социально-экономического положения РФ и их воздействие на региональное развитие. Вместе с тем, немало места было отведено общим проблемам экономической географии, а также экологической, промышленной и транспортной политике в переходной экономике России.

ГОРОДА И ГОРОДСКИЕ АГЛОМЕРАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ.

Под редакцией д.г.н. Ю.Г.Липеца

Москва, ИГ РАН, 2003, 330 с., включая карты и рисунки.

Компьютерный набор и техническая редакция: Н.М.Болятко, Т.А.Корнилова, Е.П.Олешкевич.

Рецензенты: доктор географических наук С.С.Артоболевский
 доктор экономических наук Л.Б.Вардомский

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ: АНАЛИЗ ТЕОРИИ КЛАСТЕРОВ М. ПОРТЕРА И РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ М. ЭНРАЙТА*

Понятие «конкурентоспособность» приобрело в начале XXI в. ключевое значение для характеристики страны, региона, отрасли, фирмы товара и даже человека. После распада мировой социалистической системы практически все государства мира, кроме нескольких стран, функционируют в условиях рыночного хозяйства, где конкуренция за рынки сбыта своих товаров постоянно возрастает.

В связи с этим возникают четыре вопроса, относящихся к термину «конкурентоспособность»:

- 1) Как определяется конкурентоспособность страны и региона?
- 2) Каким образом конкурентоспособность влияет на уровень жизни населения?
- 3) От чего зависит конкурентоспособность?
- 4) Каким образом можно конкурентоспособность повысить?

Как определяется конкурентоспособность страны и региона?

Датский экономист Б. Йонсон определяет международную конкурентоспособность как *«способность экономики страны поддерживать стабильный экономический рост при полной занятости экономически активного населения без накопления государством внешнего долга и без постоянного дефицита текущего платежного баланса»* (Small countries facing..., 1988, p.279). Это определение ориентировано в большей степени на экономические аспекты конкурентоспособности.

Американский экономист 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* (Портер, 2002). Причем, Портер подчеркивает, что высокой конкурентоспособности страны добиваются не во всех отраслях хозяйства, а только в определенных, где страна обладает конкурентными преимуществами.

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»* (Конкурентоспособность в системе..., 2002, с.5).

Также представляются интересными два других определения термина «конкурентоспособность», тесно связанных с вопросом о повышении уровня жизни населения. Американский исследователь Б. Скотт тесно связал конкурентоспособность и уровень жизни населения в определении, данном им в 1985 г. *«Национальная конкурентоспособность, писал он, относится к способности государства производить, распределять товары и услуги в международной экономике в конкурентной борьбе с товарами и услугами, произведенными другими странами, и делать это таким образом, чтобы повышался уровень жизни населения в стране»* (Scott, 1985, p.15).

Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) пришли к выводу, что *«конкурентоспособность может быть охарактеризована как степень, в которой, в условиях открытой рыночной экономики, страна может производить товары и услуги, которые проходят тест международной конкуренции, одновременно поддерживая и увеличивая реальный национальный доход»* (OECD, 1992, p. 237).

Два последних определения отражают результат повышения конкурентоспособности страны – улучшение жизненных стандартов и рост доходов на душу населения. Объединяя географические и экономические определения конкурентоспособности, мы можем констатировать, что для достижения конкурентоспособности в геоэкономическом смысле необходимо *добиваться экономического роста путем производства более высококачественных, чем у конкурентов, товаров и услуг, рационально используя свои природно-географические ресурсы и превращая недостатки своего экономико-географического положения в конкурентные преимущества, исходя из концепции «географического POSSIBILITY» и повышая, тем самым, жизненный уровень населения.*

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект 03-06-80084.

Рассматривая конкурентоспособность с практической точки зрения нам необходимо понять, как соотносится понятие конкурентоспособности с уровнем жизни населения и как пространственно проявляется конкурентоспособное хозяйства региона и страны в отличие от неконкурентоспособного. Для этого попытаемся ответить на три других вопроса, поставленных нами выше.

Каким образом конкурентоспособность влияет на уровень жизни населения?

Логично предположить, что наиболее конкурентоспособные страны являются одновременно и самыми богатыми странами. Для определения конкурентоспособности стран различными международными исследовательскими институтами и организациями были составлены несколько рейтингов конкурентоспособности. Наиболее полными и объективными рейтингами, отражающими конкурентоспособность стран, являются, на наш взгляд, два рейтинга: рейтинг швейцарского Института ИДМ (Институт менеджмента и развития, Лозанна) и рейтинг Всемирного экономического форума (ВЭФ, Давос).

Методика построения рейтингов схожа. Сначала определяются количественные и качественные показатели, по которым страны можно ранжировать, и, которые наилучшим образом отражают конкурентоспособность. Затем все страны ранжируются по порядку от лучшего показателя и до самого худшего. После этого показатели нормируются для возможности сравнения их между собой, все показатели с определенными весами складываются и делятся на сумму показателей, т.е. вычисляется среднее арифметическое. Эта цифра и является показателем конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве.

Так для построения рейтинга конкурентоспособности стран Швейцарским институтом ИМД используются 314 критериев – индикаторов, отражающих функционирование экономики той или иной страны, причем 2/3 всех критериев конкурентоспособности являются количественными (объективные критерии), а 1/3 – взяты из опросов (субъективные критерии). Все 314 критериев разбиты на четыре большие группы индикаторов: (1) *экономическое развитие страны* включает в себя подгруппы – развитие внутренней экономики, международная торговля, международные инвестиции, занятость и цены; (2) в *эффективность государственного управления* входят – государственные финансы, фискальная политика, институциональная система, законотворчество для предпринимательства и образование; (3) *эффективность предпринимательства* выражает продуктивность, рабочий рынок, финансы, поведение менеджмента и влияние глобализации; (4) *инфраструктура* подразделяется на базовую инфраструктуру, технологическую инфраструктуру, научную инфраструктуру, здоровье и окружающую среду и систему ценностей (Garelli, 2002, p. 8)

Рейтинг Всемирного экономического форума состоит из двух самостоятельных исследований: «Индекса роста конкурентоспособности» и «Индекса микроэкономической конкурентоспособности». Первая часть исследований выполняется группой экспертов под руководством проф. Дж. Сакса из Центра международного развития при Гарвардском Университете (Center for International Development at Harvard University). Подход этой группы фокусируется на конкурентоспособности как «системе институтов и различных типов экономической политики, поддерживающих экономический рост стран в среднесрочном периоде» (Schwab, Porter, Sachs, 2001, p.1). «Индекс роста конкурентоспособности» построен на базе трех групп индикаторов, определяющих конкурентоспособность страны в среднесрочной и долгосрочной перспективе: (1) технология (technology); (2) общественные институты (public institutions); (3) макроэкономическая среда (macroeconomic environment). Кроме того, исходя из различного влияния технологии на страны, находящиеся на разных ступенях развития, авторы рейтинга разделили все государства на две группы стран: ключевые инноваторы (core innovators) – 24 страны-лидера по выданным патентам за определенный год и неключевые инноваторы (non-core innovators). Сделано это было для того, чтобы дать различные веса трем группам индикаторов (Cornelius, Blanke, Paua, 2002).

Вторая часть исследований проводится группой экспертов под руководством проф. М. Портера из Института стратегии и конкурентоспособности при Гарвардской школе бизнеса (Institute of Strategy and Competitiveness at the Harvard Business School). Под детерминантами производительности и роста производительности труда М. Портер понимает «диверсификацию (усложнение) функций и стратегии компаний» (Sophistication of Company Operations and Strategy), которые связаны с «качеством микроэкономической деловой среды» в стране (Quality of the Microeconomic Business Environment). «Индекс микроэкономической конкурентоспособности» состоит из двух субиндексов: «деятельность и стратегия компаний» (Company operations and strategy) и «качество национальной деловой среды» (Quality of the national business environment). Все статистические индикаторы сравнивались с уровнем ВВП на душу населения в каждой стране, вычисленным по методу паритета покупательной способности, затем строились регрессии,

проводился факторный анализ. Все рассматриваемые страны были поделены на три группы: страны с низким, средним и высоким уровнем дохода. Для каждой группы стран вычислялись регрессии по каждому из 46 индикаторов (Porter, 2002).

В результате для каждого из трех рейтингов получался список стран, ранжированных по конкурентоспособности. На рис.1 представлено пространственное распределение стран с различным уровнем конкурентоспособности. Как мы видим, наиболее конкурентоспособные страны расположены в Западной Европе, Северной Америке и Юго-Восточной Азии. Россия, к сожалению, попадает в категорию стран с низкой конкурентоспособностью.

Таким образом, при построении регрессий для количественных и качественных показателей, характеризующих степень развитости экономики, открытости рынка, доверия инвесторов и т.п., уровень жизни населения стран положительно коррелируется с конкурентоспособностью. Чем более конкурентоспособна страна, тем больший в стране доход на душу населения. И наоборот, чем более высокими жизненными стандартами характеризуется государство, тем более конкурентоспособной является ее экономика.

От чего зависит конкурентоспособность?

Первой работой по определению факторов, определяющих конкурентоспособность страны и региона, была книга американского экономиста М. Портера «The Competitive Advantages of Nations» (Конкурентные преимущества стран), вышедшая в 1990 г. До этого М. Портер написал две книги, посвященные конкурентной стратегии – «Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors» в 1980 г. (Конкурентная стратегия: техника анализа отраслей и соперников) и «Competitive Advantages: Creating and Sustaining Superior Performance» (Конкурентные преимущества: успешно конкурируя на мировом рынке) в 1985 г., благодаря которым он получил признание в мире как ведущий эксперт по вопросам конкурентоспособности компаний.

Этот имидж, а также престижный бренд Гарвардского университета, где работает М. Портер, помогли его книге «Конкурентные преимущества стран» стать образцовым трудом по определению главных факторов конкурентоспособности. Какие же конкурентные преимущества выделил М.Портер? Он построил ромб конкурентных преимуществ с 4-мя детерминантами (условия для факторов, состояние спроса, родственные и поддерживающие отрасли и устойчивая стратегия, структура и соперничество) и 2-мя независимыми переменными (правительство и случай) (рис. 2).

Для достижения конкурентного преимущества, по М. Портеру, необходимо улучшать четыре стороны ромба. Кроме того, не могут не импонировать два главных постулата теории конкурентоспособности наций М. Портера, который утверждает, что: «*Национальное процветание не наследуется – оно создается*» (Портер, 2002, с.162) и «*единственной разумной концепцией конкурентоспособности является достижение высокой производительности труда*» (Портер, 2002, с.166). Причем, условия для создания конкурентных преимуществ региона лучше тогда, когда фирмы, работающие в одной определенной отрасли, географически сконцентрированы.

Последнее утверждение привело к созданию М. Портером теории промышленных кластеров. *Промышленный кластер*, по М. Портеру, определяется как «*группа 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). Именно промышленному кластеру отдается приоритет в улучшении конкурентоспособности страны.

Теория Портера нашла как много сторонников, так и много противников. После дискуссии с британским экономистом Дж. Даннингом в ромб конкурентных преимуществ была добавлена третья переменная – деятельность международного бизнеса. Не вызывает также сомнений тот факт, что ромб конкурентных преимуществ является синтезом ряда других теорий. Можно упомянуть, по крайней мере, три теории, которые М. Портер не упоминает в своей работе, но след которых четко просматривается в концепции ромба конкурентных преимуществ: теория нового роста, теория взаимоотношений потребитель-производитель и модель сетевого развития (см. рис.2).

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 страны способно еще больше увеличить темпы роста ВВП и благосостояния населения страны (Romer, 1989).

Теория взаимоотношений производитель-потребитель, разработанная в малых странах Западной Европы, акцентирует внимание на том, что связь между производителями и потребителями

необходимо усиленно развивать, т.к. с ее помощью создаются инновации, помогающие развитию производства (Lundvall, 1996).

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 (Marshall, 1961).

Почему же ромб М. Портера пользуется такой популярностью, если ясно, что он построен на основе теорий известных задолго до него? По нашему мнению, М. Портер в отличие от других ученых сконцентрировал внимание читателя на том, как преодолеть недостатки экономики стран или района и стать более конкурентоспособным. Его теория имеет ярко выраженную практическую направленность, в то время как исследования других ученых характеризуются известной академичностью и некоторой оторванностью от практики.

Постулат М. Портера о тождественности высокой производительности труда и высокой конкурентоспособности, ведущей к высоким стандартам жизни населения, можно также поставить под сомнение. В 1994 г. норвежский ученый Э. Райнерт, используя несколько очевидных примеров, доказал, что производительность труда не равна конкурентоспособности и высокому доходу на душу населения.

Э. Райнерт показал, что некоторые страны, обладающие абсолютными преимуществами и характеризующиеся высокой производительностью труда в определенных отраслях, тем не менее, не могут похвастаться высоким уровнем жизни населения. Например, в Гаити расположены заводы по производству бейсбольных мячей, и производство в этой стране отличается наивысшей в мире производительностью труда. Однако рабочие-гаитяне получают зарплату 30 центов в час. В то же время рабочие в США за производство мячи для гольфа, т.е. сходных по своим характеристикам товаров, получают зарплату в тридцать раз большую, чем их коллеги из Гаити (Reinert, 1994, p. 3).

Почему же столь велика разница в зарплатах рабочих, производящих мячи для бейсбола и для гольфа? Потому что еще не произошла автоматизация производства в бейсбольной промышленности, и гаитяне сшивают мячи вручную, в то время как американцы используют для этого роботы. Мы видим, что страны в обеих отраслях являются лидерами по производительности труда. Однако в одном случае это ведет к улучшению уровня жизни населения, в другом нет. Этот один из многих примеров показывает, что производительность труда не играет ключевой роли в определении конкурентоспособности страны, как утверждает М. Портер. Важную роль также играет качество производимого товара, его имидж на мировом рынке и то, в какой отрасли страна обладает конкурентными преимуществами.

Концепция промышленного кластера М. Портера о концентрации производства получила свое развитие в работах другого американского ученого М. Энрайта, который разработал теорию «регионального кластера», который определяется как «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» (Enright, 1993, p.100). 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 преимуществом*. Несколько смежных районов в пределах одной страны за счет интенсивного обмена информацией могут достичь *национального конкурентного преимущества*. Несколько рядом расположенных городов, имеющих схожую специализацию и проводящих активную политику обмена знаниями и инновациями, достигают *локального конкурентного преимущества*.

Каким образом можно конкурентоспособность повысить?

Теперь рассмотрим методы повышения конкурентоспособности, предложенные американскими учеными и их последователями.

Методы повышения конкурентоспособности стран и регионов, описанных М. Портером, связаны с развитием промышленных кластеров как главных проводников конкурентоспособности в экономики. Большое количество советов и предписаний, которые выработал М. Портер и его сторонники (Enright, Ffowcs-Williams, 2001), мы можем представить в виде списка характеристик кластера. Приобретая данные характеристики, кластер повышает свою конкурентоспособность, а, следовательно, повышает и конкурентоспособность страны:

1. Наличие в одном месте большого количества малых и средних предприятий, являющихся конкурентами в одной из отраслей промышленности, сельского хозяйства или сферы услуг.

- Необходимо поощрять свободную конкуренцию между производителями внутри кластера для достижения конкурентного преимущества в мировом хозяйстве в условиях глобализации.
2. Наличие информационных каналов между фирмами-участниками кластера, с помощью которых фирмы получают возможность коммуницировать. Под информационными каналами понимаются общие базы данных, а также человеческое общение между сотрудниками фирм, находящихся в кластере (см. Dahl, Pedersen, 2001). Таким образом, наряду с конкуренцией, необходимо поощрять контакты между фирмами и развивать информационную поддержку предприятий работающих в кластере – это задача организаций, контролируемых государством.
 3. Наличие специфических знаний – основы производственного процесса, накопленного за всю историю формирования кластера. Особые знания «ноу-хау» необходимо накапливать в кластере и не позволять им мигрировать к соперничающим кластерам в других странах для того, чтобы не потерять конкурентные преимущества в производстве данного типа продукции.
 4. Наличие специфического рынка рабочей силы вокруг кластера, которые создается на протяжении нескольких десятилетий. Такой сгусток высококвалифицированной рабочей силы может быть создан благодаря наличию вблизи кластера высших учебных заведений соответствующего профиля, и благодаря наиболее благоприятным условиям труда, предоставляемых кластерными фирмами в отличие от фирм, работающих вне кластера.
 5. Успешное развитие кластера привлекает в него новые фирмы, которые также хотят участвовать в процессе производстве или обмена знаниями. Организации, контролирующие работу компаний в кластере, обязаны содействовать приему новых компаний в кластер и помогать их активному включению в работу.
 6. Создание Ассоциации компаний, работающих в кластере для определения программы развития и помощи работающим в кластере фирмам. Например, в телекоммуникационном кластере, расположенном на севере Дании была создана Ассоциация компаний НорКОМ (NorCOM) в 1996 г., осуществляющая консалтинг всех членов Ассоциации (см. Dalum, Pedersen, Villumsen, 2002).
 7. Наличие в кластере не только местных предприятий, но и предприятий с частичным или полным контролем иностранных ТНК. Привлечение в кластер предприятий, контролируемых иностранными компаниями должно помочь ликвидировать отставание кластера в технологическом оснащении производственного процесса.

При достижении положительных результатов по семи вышеперечисленным характеристикам кластера, конкурентоспособность страны должна улучшиться. Однако здесь мы можем столкнуться с тем, что некоторые предписания противоречат друг другу. Например, как можно добиться одновременно состояния свободной конкуренции и создания информационных каналов между фирмами, входящими в кластер? Или каким образом можно удержать специфические знания в кластере, если привлекать в него филиалы иностранных ТНК?

Кроме того, возникают проблемы и с определением того, что именно является кластером. Можно привести несколько вариантов трактовки термина «кластер»:

1. Г. Сванн и М. Преверцер трактуют кластер так: *«группа фирм в пределах одной отрасли промышленности, концентрированных в одной географической точке»* (Swann, Prevezer, 1998, p. 139).
2. С. Розенфельд понимает кластер по-другому: *«это концентрация фирм, способных создать синергетический эффект ввиду их географической близости и взаимозависимости»* (Rosenfeld, 1997, p. 4).
3. Т. Роеландт и П. ден Хертог акцентируют внимание на другом: *«кластеры могут быть охарактеризованы как сеть производителей – строго взаимозависимых фирм, в том числе и поставщиков, которые соединены друг с другом на разных этапах цепочки накопления стоимости продукта»* (Roelandt, den Hertog, 1999, p. 9)

Список определений термина «кластер» можно продолжать (Martin, Sunley, 2001). Таким образом, неясность в определении, что же такое «кластер», затрудняет возможность определения количества кластеров, функционирующих в одной стране, и нанесения их географических границ на карту.

Те же проблемы с дефицией мы обнаруживаем у термина «региональный кластер». Этот термин используют для описания, по крайней мере, трех различных объектов:

1. Определение нескольких кластеров, специализирующихся на производстве однотипной продукции и характеризующихся общностью географического положения (см. Enright, 1993)

2. Описание отрасли промышленности или сферы услуг, которая пространственно представлена заводами определенных фирм, занятых в этой отрасли промышленности (см. Hernersniemi, Lammi, Ylä-Anttila, 1996)
3. Описание цепочки накопления стоимости, сосредоточенной в данном штандорте (см. Dalum, Pedersen, Villumsen, 2002)

Несмотря на эти проблемы с определением сущности кластера правительства целого ряда высокоразвитых и развивающихся стран инициировали программы картирования существующих в стране кластеров для повышения конкурентоспособности своей страны. На наш взгляд, концепция регионального кластера была наиболее удачно применена в малых высокоразвитых странах Западной Европы. В качестве примера возьмем Финляндию, где исследования проводились в начале 1990-х годов.

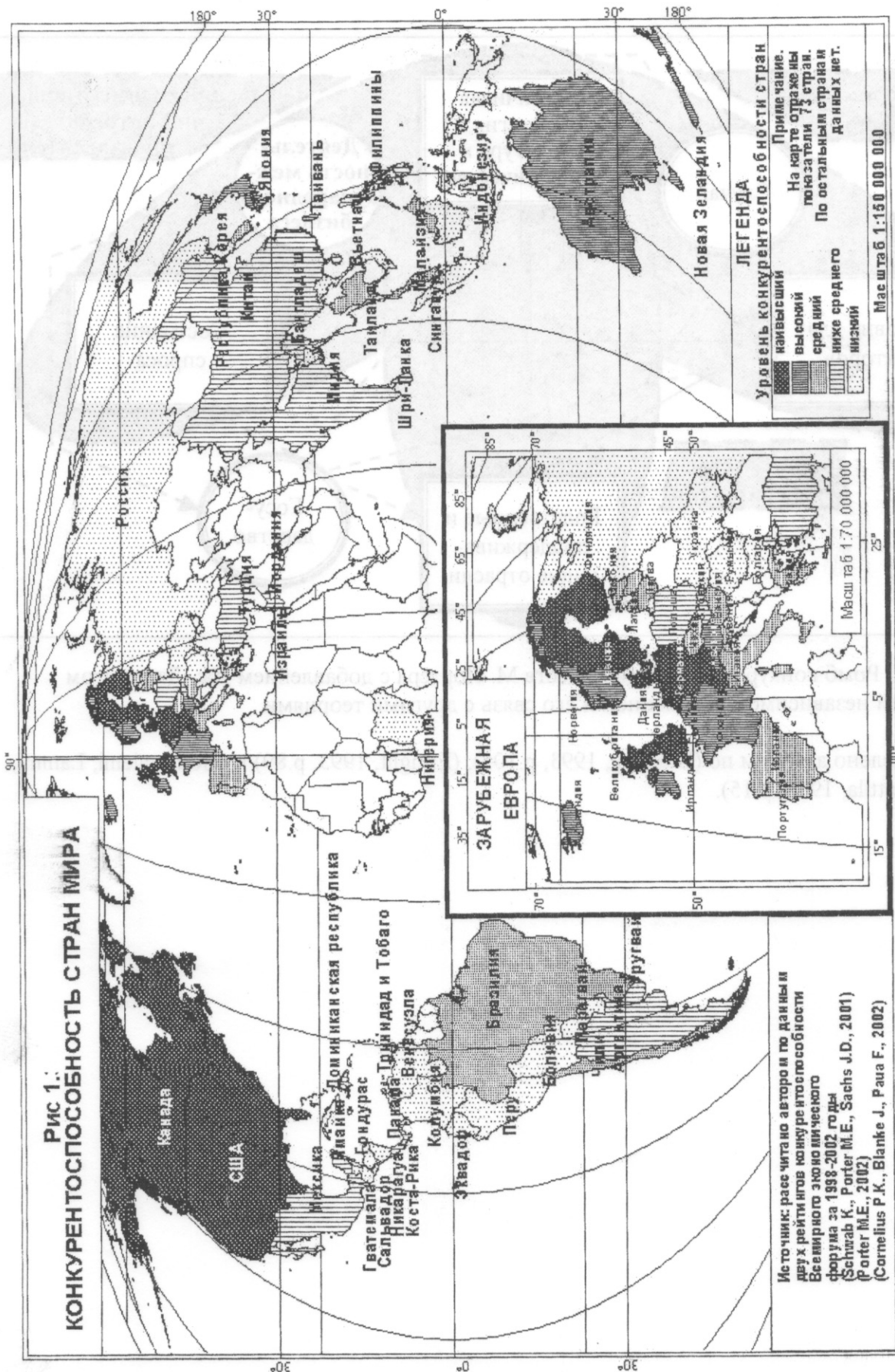
Сначала были сравнены все экспортные квоты финских товаров в сравнении с квотой финского экспорта в мировом экспорте. Те отрасли, в которых отмечался отрицательный торговый баланс исключались из списка. Также рассматривались главные торговые партнеры Финляндии в экспорте данного типа продукта, и если торговля осуществлялась только с географическими соседями Финляндии, то такие товары также исключались из исследования. На втором этапе был составлен список фирм, занимающихся производством экспортных товаров. Все компании и производимые ими продукты были сгруппированы по функциональным связям. Затем по этим связям картографическим способом были очерчены границы кластеров, которые включили в себя не только производителей товаров, но также производителей оборудования и услуг. Экспертами было сделано заключение, действительно ли выделенные кластеры обладают тесными горизонтальными и вертикальными связями между фирмами. После этого была изучена история формирования этих кластеров. На последнем этапе началось непосредственное изучение кластеров Финляндии: проводились опросы, эмпирические исследования для выяснения того, каким образом можно простимулировать развитие кластера и улучшить его конкурентоспособность (Hernersniemi, Lammi, Ylä-Anttila, 1996).

В итоге было выделено 10 кластеров, из которых один был причислен к категории сильных кластеров (лесной кластер), 2 – к полусильным кластерам (металлургический и энергетический), 5 – к потенциальным кластерам (в том числе и телекоммуникационный), и еще 2 – к латентным кластерам. В итоге в 1990-е годы именно предприятия, функционирующие в сильном и потенциальных кластерах, стали основой конкурентоспособной экономики Финляндии. По схожей схеме были выделены промышленные кластеры в других малых странах: Швеции, Нидерландах, Швейцарии и Бельгии, причем государственные органы по повышению конкурентоспособности стран к традиционным инструментарием – отраслевой политики – добавили новый – кластерную политику, т.е. поддержку и развитие региональных кластеров.

Попробуем теперь определиться с дефиницией термина «кластер» и «региональный кластер». Для этого вернемся к первоисточнику – книге М. Портера «Национальные конкурентные преимущества» и используем положительный опыт малых высокоразвитых стран Западной Европы. *В оригинальной версии книги М. Портер использовал термин «кластер» для определения отрасли, группы смежных отраслей с набором товаров, по экспорту которых страна занимает лидирующие позиции в мировом хозяйстве.* Уже потом, видя популярность термина «кластер», М. Портер стал употреблять его применительно к совершенно разным явлениям. *Термин «региональный кластер» М. Энрайт использовал по отношению к географическому скоплению фирм в одной или нескольких точках.* Причем работа фирм характеризовалась взаимозависимостью и сотрудничеством друг с другом.

Использование терминов «кластер» и «региональный кластер» именно в этом смысле принесло положительный результат в целом ряде малых высокоразвитых стран. Однако необходимо заметить, что концентрация производства сходных типов товаров и услуг в кластерах характерна не для всех отраслей хозяйства и часто объясняется особенностями местного ЭГП. Это становится еще более очевидным, когда мы видим среди предписаний по проведению кластерной политики «полный отказ от попыток создать кластер с нуля» (см. Enright, Ffowcs-Williams, 2001). Т.е. рекомендуется поддерживать только существующие кластеры.

До работ М. Портера экономико-географы серьезно изучили феномен географической концентрации производства. Западными учеными были введены в науку термины «промышленные районы», «новые промышленные пространства» и «регионы обучения» (см. Harrison, 1992; Asheim, 1995; Scott, Lodge, 1985; Markusen, 1998). В советской науке была глубоко разработана проблема территориально-производственных комплексов. Поэтому чрезвычайно популярная в настоящее время



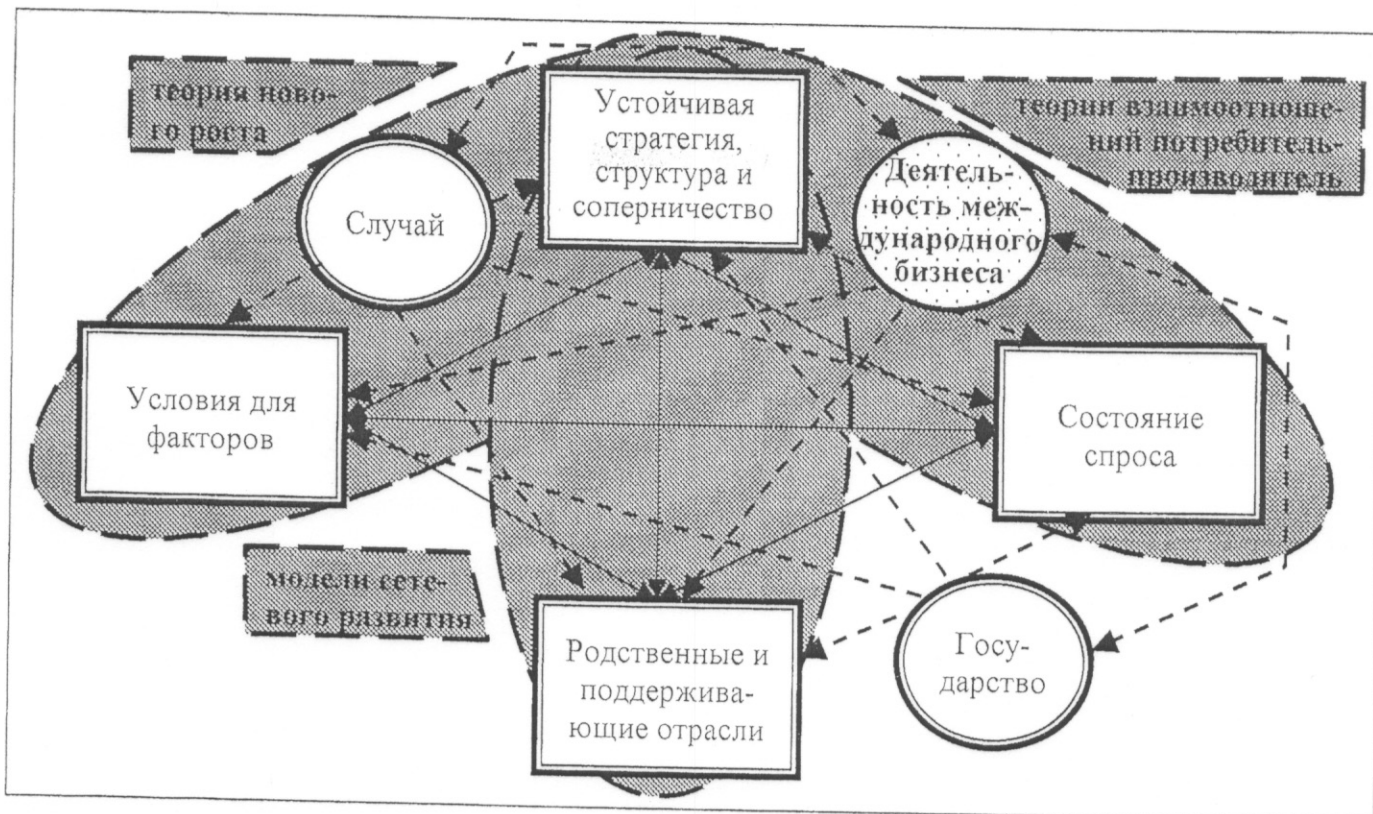


Рис. 2. Ромб конкурентных преимуществ М. Портера с добавлением Дж. Даннингом третьей независимой переменной и его связь с другими теориями

Составлено автором по (Dunning, 1993, p.105), (Enright, 1993, p.89) и (Hernesniemi, Lammi, Ylä-Anttila, 1996, p.15).

теория промышленных кластеров зиждется на солидном научном базисе. Дальнейшие исследования процессов кластеризации необходимы, и они должны опираться на разработки специалистов в области территориального размещения агропромышленного производства.

Литература:

- 1 Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ./ Под ред. Н.С. Мироненко. М. «Пресс-Соло», 2002.
- 2 Портер М. Конкуренция : Пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2002.
- 3 Asheim B. Industrial districts as "learning regions". A condition for prosperity? // STEP GROUP, Report №03-95, Oslo, 1995.
- 4 Cornelius P.K., Blanke J., Paua F. The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Recovery. // The Global Competitiveness Report 2002. – New York: Oxford University Press for the World Economic Forum, 2002. – pp. 3-21.
- 5 Dahl M., Pedersen Ch. Knowledge Flows through Informal Contacts in Industrial Clusters: Myth or Realities? - Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working Paper №03-01, 2001.
- 6 Dalum B., Pedersen Ch., Villumsen G. Technological Life Cycles: Regional Clusters Facing Disruption. – DRUID/IKE GROUP, Aalborg, 2002.
- 7 Dunning J.H. The globalization of business: the challenge of the 1990s. New York: Routledge, 1993.
8. Enright M. 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. – pp. 87-102.
- 9 Enright M., Ffowcs-Williams I. Local Partnership, Clusters and SME Globalisation. – OECD Workshop paper, 2001.
- 10 Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals. // The World Competitiveness Yearbook 2002, IMD, 2002. [http://www01.imd.ch/wcy/fundamentals]
- 11 Harrison B. Industrial Districts: Old Wine in New Bottles? // Regional Studies, Vol. 26, №5, 1992, pp. 469-483.
- 12 HERNERSNIEMI H., LAMMI M., YLÄ-ANTILA C. Advantage Finland: The Future of Finnish Industries. // Editor: C. Rouvinen, Helsinki, 1996.
- 13 Lundvall B.-Å. The Social Dimension of the Learning Economy. - Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working Paper №96-1, 1996.
- 14 Markusen A. Sticky Places in Slippery Space. // Economic Geography, vol. 72, 1998. – pp. 293-313.
- 15 Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud, London: MacMillan Press, 1961.
- 16 Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Revised version of a Paper presented at the Regional Studies Association Conference on "Regionalising the Knowledge Economy", London 21.09.2001, December 2001.
- 17 OECD, TEP – The Technology/Economy Programme. Technology and the Economy. The Key Relationships. Paris: OECD, 1992.
- 18 Porter M. Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index. // The Global Competitiveness Report 2002. – New York: Oxford University Press for the World Economic Forum, 2002. – pp. 23-45.
- 19 Reinert E.S. Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective // STEP GROUP, Report №03-94, Oslo, 1994.
- 20 Roelandt T., den Hertog P. Cluster Analysis and Cluster-Based Policy Making in OECD Countries: An Introduction to the Theme. // Boosting Innovation: The Cluster Approach, Paris: OECD, 1999. – pp. 9-23.
- 21 Romer P. Human Capital and Growth: Theory and Evidence. – National Bureau of Economic Research, Working Paper №3171, 1989.
- 22 Rosenfeld S. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. // European Planning Studies, №5, 1997. – pp. 3-23.
- 23 Schwab K., Porter M.E., Sachs J.D. The Global Competitiveness Report 2001-2002. – New York: Oxford University Press for the World Economic Forum, 2001.
- 24 Scott B., Lodge G. US Competitiveness and the World Economy. Boston: Harvard Business Scholl Press, 1985.
- 25 Small Countries Facing the Technological Revolution / Edited by Ch. Freeman, B.-Å. Lundvall. London: Pinter Publishers, 1988.
- 26 Swann G.M.P., Prevezer M. A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology. // The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology. / Edited by Swann, G.M.P., Prevezer, M. and Stout, D., Oxford: Oxford University Press, 1998. – pp. 1139-1157.

Родоман Б.Б.

СУБУРБАНИЗАЦИЯ ПО-РОССИЙСКИ: ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

1. Происхождение и мотивация

Советская и современная российская субурбанизация отличается от заокеанского (североамериканского) образца генетически, мотивационно, функционально и по многим социальным и экологическим последствиям. Неизменно за последние полтора столетия стремление подавляющего большинства горожан не переселяться в пригородную зону на постоянное (круглогодичное) жительство, а иметь там периодически посещаемое второе, преимущественно летнее жилище. Никто из подданных нашей огромной империи не спешит навсегда расстаться с «римским гражданством» –