

И.В. Пилипенко

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ И КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА

Развитие теории конкурентоспособности стран и регионов

Проблема повышения конкурентоспособности стран и регионов в мировой экономике является в настоящее время одной из наиболее острых как для научных исследователей, так и для государственных служащих. Это связано, во-первых, с включение в последние 30 лет в мировое хозяйство, где в 1950-1960-х гг. доминирующую роль играли США и страны Западной Европы, большого количества других государств, обладавших специфическими конкурентными преимуществами¹. Во-вторых, общая либерализация торговли в 1980-1990-х гг. и быстрая транснационализации производства и сферы услуг² обострили конкуренцию между странами и регионами за инвестиции и инновации, необходимые для успешного развития территорий.

Несмотря на кажущуюся ясность термина «конкурентоспособность страны» (логично, что государству лучше быть конкурентоспособным, чем неконкурентоспособным), возникает много вопросов с его точной дефиницией и выявлением движущих сил конкурентоспособности государств. Действительно, например, термин «конкурентоспособность фирмы», под которым подразумевается способность компании получать стабильную прибыль, платить зарплату своим сотрудникам и поставщикам, является четко определенным. При рассмотрении же понятия «конкурентоспособность страны» необходимо учитывать целый ряд аспектов развития государства: экономический, управленческий, образовательный, научный и культурный, каждый из которых представлен конкретными субъектами экономической деятельности – органами государственной власти, частными компаниями, образовательными и научными учреждениями и т.д.

Для решения этой проблемы мы исследовали становление теории конкурентоспособности стран и регионов, проведя анализ развития теоретической мысли по этому вопросу за более чем 200 лет с конца XVIII в. (табл. 1). Проблема конкурентоспособности в первую очередь генетически связана с двумя группами теорий. Во-первых, с теорией международной торговли, так как для определения конкурентоспособности страна обычно

¹ Доминирование США и западноевропейских стран в международном разделении труда прервала Японии в начале 1970-х гг.; затем в мировое хозяйство активно включились новые индустриальные страны первой и второй волны (1970-1980 гг.), самые крупные страны мира – Китая и Индии (1980-1990 гг.), и, наконец, большая группа стран с переходной экономикой в 1990-х гг.

² Так, за период 1982-2004 гг. ежегодный объем вложенных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) вырос с 59 до 648 млрд долл., а объем накопленных ПИИ – с 0,8 до 8,9 трлн долл., при том, что мировой ВВП за то же период увеличился только в 3,5 раза – с 11,7 до 40,9 трлн долл. В настоящее время в мире действует 69,7 тыс. ТНК и 690 тыс. их филиалов (World Investment Report 2005, p. 265).

Таблица 1. Развитие теорий с конца XVIII до конца XX в.

Годы	Название разработки	Разработчик(и)	Страна	Годы	Название разработки	Разработчик(и)	Страна
<i>III ЭТАП – Концепции конкурентоспособности и размещения производства в условиях постфордизма</i>							
2002	Теория креативного класса	Р. Флорида	США	1984	Концепция «гибкой» специализации	М. Пиоре, Ч. Сэйбл	США
1998	Концепция промышленного кластера в пространстве	М. Портер	США	1981-1993	Эклектичная ОЛИ-парадигма	Дж. Данинг	Великобритания
1996	Типология промышленных районов	Э. Маркусен	США	1979	Теория «новой» торговли	П. Кругман	США
1995-2001	Концепция взаимодействия кластеров и цепочек добавления стоимости ТНК	Дж. Хамфри, Х. Шмитц, Р. Каплински	Великобритания	1979	Итальянская школа промышленных округов	Дж. Бекаттини и др.	Италия
1994 - 2001	Концепция развития цепочки добавления стоимости в условиях глобализации	Г. Джереффи	США	1977	Концепция «способности к присвоению ТНК»	С. Мэджи, П. Бабли, М. Кэссон	США
1994	Концепция региона «обучения»	Б. Асхайм, А. Изаксен	Норвегия	1974 - 1990	Модели территориально-производственных комплексов и ТПК-подход	М.К. Бандман и др.	СССР
1994	«Индекс качества» экономической деятельности	Э. Райнерт	Норвегия	1971	Модель специфических факторов торговли	П. Самуэльсон, Р. Джонс	США
1993	Концепция территориальных производственных систем	Д. Мэйя и др. + GREMI	Швейцария	<i>I ЭТАП – Базовые теории международной торговли и территориальной организации производства</i>			
1992	Концепция «технологических» районов	М. Сторпер	США	1953	Теория диффузии нововведений	Т. Хагерстранд	Швеция
1992	Концепция национальной системы инноваций	Б.-О. Лундваль и др.	Дания	1950	Теория полюсов роста	Ф. Перру	Франция
1990	Концепция «новой» экономической географии	П. Кругман	США	1939-1943	Теория размещения хозяйства	А. Леш	Германия
1990	Концепция регионального кластера	М. Энрайт	США	1933	Теория центральных мест	В. Кристаллер	Германия
1990	Концепция 4-х стадий конкурентного развития наций	М. Портер	США	1929 – 1963	Учение о географическом разделении труда	Н.Н. Баранский	СССР
1990	Концепция национальных конкурентных преимуществ	М. Портер	США	1927-1941	Учение об экономическом районе	И.Г. Александров, Н.Н. Колосовский	СССР
1988	Концепция «техно-экономической» парадигмы	К. Фримэн, К. Перес	Великобритания	1919-1933	Теория соотношения факторов производства	Э. Хекшер, Б. Олин	Швеция
1988	Концепция экономики обучения	Б.-О. Лундваль, Б. Йонсон	Дания	1909	Теория промышленных штандортов	А. Вебер	Германия
<i>II ЭТАП – Теории международного разделения труда и концентрации производительных сил</i>				1890	Теория промышленных районов	А. Маршалл	Великобритания
1986	Теория «нового» роста	П.Ромер	США	1882	Теория регионального штандорта	В. Лаунхардт	Германия
1986	Теория инновационной среды (milieux)	GREMI - Ф. Эйдало, Р. Каманьи, Д. Мэйя и др.	Франция	1826	Теория размещения сельского хозяйства	И. фон Тюнен	Германия
1985	Концепция цепочки добавления стоимости фирмы	М. Портер	США	1817	Теория сравнительных преимуществ	Д. Рикардо	Великобритания
- концепции конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве				1776	Теория абсолютных преимуществ	А. Смит	Великобритания

Источник: составлено автором

сравнивается с другими государствами в эффективности участия в международном разделении труда. И, во-вторых, с теорией пространственной организации производительных сил, ввиду того, что промышленность является главным объектом эмпирических исследований процессов конкуренции. Нами было проанализировано 39 разработок исследователей из 10 стран, не считая нескольких десятков других работ, развивающих, уточняющих или оппонирующих положения основных теорий и концепций. Из табл. 1 видно, что в настоящее время образовалось три ведущих научных центра по исследованию конкурентоспособности стран и процессов территориальной организации производства: США, страны Скандинавии и Великобритания. Причем определенная экономико-географическая среда, специфические конкурентные преимущества в международной торговле и территориальной организации хозяйства этих стран оказали сильное влияние на исследователей, определив основные направления научных изысканий и повлияв, в значительной степени, на выводы разработанных ими концепций.

Итак, *по итогам проведенного анализа мы разделили подходы к изучению конкурентоспособности наций по географическому признаку на три группы: американскую, британскую и скандинавскую школы* (Пилипенко, 2003; 2005а). Теоретические разработки выделенных нами школ формируют общую теорию конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве, образуя три взаимосвязанных блока исследований:

- 1. территориальная организация производительных сил** – основная тема исследований американской школы теории конкурентоспособности, которая в наибольшей степени ориентирована на практические аспекты реализации программ конкурентоспособного развития экономических субъектов. Эту школу сформировал М. Портер, разработавший концепции ромба конкурентных преимуществ, промышленного кластера и четырех стадий экономического развития наций (Porter, 1990), и М. Энрайт, предложивший концепцию региональных кластеров (Enright, 1993). В отличие от других развитых стран США меньше зависят от международной торговли ввиду большой емкости внутреннего рынка, что и отразилось в концепции ромба конкурентных преимуществ Портера, часто подвергающейся критике из-за слабого учета процессов транснационализации производства (см. напр. Dunning, 1993).
- 2. международное разделение труда между развитыми и развивающимися странами** в силу исторических причин всегда было в центре внимания британских ученых, что и отражается в разработках британской школы теории конкурентоспособности: ОЛИ-парадигма конкурентных преимуществ ТНК и позиции стран в потоках иностранных инвестиций Дж. Даннинга (Dunning, 1981); концепция взаимодействия цепочек добав-

ления стоимости, контролируемых ТНК, с локальными кластерами, формирующимися в развивающихся странах Р. Каплински, Дж. Хамфри и Х. Шмитца (Kaplinsky, 2000; Humphrey, Schmitz, 2000); концепция техно-экономической парадигмы К. Фримэна, предлагающая развивающимся странам использовать «окошко возможностей» для перехода на более высокую стадию развития (Freeman, Perez, 1988).

3. **национальные и региональные инновационные системы** – концепции, созданные исследователями скандинавской школы теории конкурентоспособности, социально-экономической по своей сути: Б.-О. Лундвалем и Б. Йонсоном (концепции экономики обучения и типов знаний человека) (Lundvall, 1998; Lundvall, Johnson, 1994); Б. Асхаймом и А. Изаксеном (концепция регионов обучения) (Asheim, 1994; Asheim, Isaksen, 2002) а также Э. Райнертом («индекс качества» человеческой деятельности) (Reinert, 1994). Малые страны Северной Европы, как наиболее открытые и уязвимые государства среди развитых стран, одними из первых почувствовали ужесточение конкуренции на мировых рынках в 1980-х гг. Созданные скандинавскими исследователями концепции конкурентоспособности стали теоретической основой для реструктуризации хозяйства малых стран и их переориентации на производство инновационных товаров и услуг.

Обобщая выводы школ теории конкурентоспособности, можно выделить ряд характеристик конкурентоспособного государства: (1) высокая производительность труда за счет эффективного использования имеющихся ресурсов; (2) сбалансированный экономический рост через стабильное развитие традиционных и новых пропульсивных отраслей хозяйства, основанное на быстром внедрении инноваций в производство; (3) производство качественных товаров и услуг, способных удовлетворить не только требовательных отечественных потребителей, но и зарубежный спрос; (4) рациональное использование природно-географических ресурсов (ЭГП, полезных ископаемых, культурно-исторического наследия и т.п.); (5) превращение недостатков своего ЭГП в конкурентные преимущества, исходя из концепции географического пессимизма, т.е. творческий подход к вменным недостаткам экономики страны; (6) и как результат – высокий уровень жизни населения. Таким образом, мы определяем термин «конкурентоспособность страны» с геоэкономической точки зрения, учитывая не только экономические, но и экономико-географические аспекты развития конкурентных преимуществ государств. Следует также подчеркнуть, что ни одна страна из-за ограниченности имеющихся ресурсов не может быть конкурентоспособной во всех отраслях мирового хозяйства.

Конкурентоспособность регионов

В настоящее время фокус исследований все больше перемещается в область изучения конкурентоспособности регионов. Анализ разработок трех выделенных нами школ теории конкурентоспособности позволяет сделать выводы, объясняющие повышенный интерес академических кругов и органов государственной власти к исследованию именно региональной конкурентоспособности.

Во-первых, все исследователи едины во мнении, что конкурентные преимущества создаются и в основном используются на региональном уровне. **Во-вторых**, они подчеркивают ведущее значение экономических субъектов, действующих в регионах, как главных факторов в повышении конкурентоспособности экономики, то есть используют институциональный подход в решении проблемы. **В-третьих**, исследования трех школ показывают, что развивающиеся на региональном уровне такие формы организации производства как промышленные районы разных типов (Second tier cities..., 1999), региональные и локальные кластеры, которые связаны между собой через глобальные цепочки добавления стоимости, контролируемые ТНК, свидетельствуют о конкурентоспособности отраслей хозяйства страны. Поэтому логично, что основным объектом политики по повышению конкурентоспособности должны быть регионы, в которых действуют выделенные нами четыре основных институциональных фактора конкурентоспособности страны, формирующие региональные инновационные системы³ (Пилипенко, 2003, 2005b).

Однако механизм конкуренции между регионами существенно отличается от конкуренции между странами. Так, экспортная конкурентоспособность страны обеспечивается наследуемыми немобильными факторами производства и относительно немобильными вновь созданными факторами производства (квалифицированной рабочей силой и научно-технической базой), а также поддерживается регулированием курса национальной валюты и проведением таможенно-тарифной политики. При этом, следуя аргументации теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, даже если страна имеет производительность труда во всех отраслях ниже, чем в других государствах, она может, тем не менее, получить выгоду от международной торговли за счет использования сравнительных преимуществ. Иными словами, как подчеркивает П. Кругман, нижний порог конкурентоспособности у стран отсутствует (Krugman, 1994).

³ Мы выделяем четыре основных институциональных фактора конкурентоспособности развитых стран, под которыми понимаем субъекты экономической деятельности, формирующие под давлением международной конкуренции в агропромышленном секторе и сфере услуг пространственную структуру хозяйства страны для оптимального использования ее конкурентных преимуществ в международном разделении труда: (1) государство (центральные и региональные органы власти), (2) исследовательские организации (НИИ и вузы), (3) транснациональные корпорации и (4) малые и средние предприятия.

Напротив, регионы внутри страны характеризуются повышенной мобильностью большинства наследуемых, не говоря уже о вновь созданных факторах производства. Также регионы лишены возможности проводить самостоятельную валютную и таможенно-тарифную политику, что обуславливает свободное межрегиональное движение товаров и услуг. Поэтому при утрате экономикой региона конкурентоспособности (снижении производительности труда на предприятиях, потери ими рынков сбыта, что сразу отражается и на доходах населения, и на качестве жизни), регионы лишены возможности девальвировать валюту или установить таможенные пошлины на определенные товары. Для поддержания уровня жизни регион будет нуждаться в дотациях со стороны центрального правительства, что, в конце концов, вызовет отток капиталов и трудоспособного населения из этого региона в более благополучные и динамично развивающиеся районы. Исходя из вышеперечисленных доводов, итальянский экономист Р. Каманьи сделал вывод о конкуренции между регионами на основе абсолютных преимуществ, а не относительных преимуществ по аналогии со странами (Camagni, 2002).

Действительно, регион может и не найти свою специализацию в межрегиональном разделении труда, если он обладает только сравнительными преимуществами. Внутри одной страны развитые регионы своими высокими зарплатами и повышенным качеством жизни привлекают население из более бедных регионов, что ведет к дальнейшему развитию богатых регионов и еще большему упадку малоразвитых⁴. Таким образом, основными индикаторами конкурентоспособности регионов являются (1) производительность труда, (2) уровень зарплат, а также (3) динамика занятости населения (Porter, 2003; Gardiner, Martin, Tyler, 2004)⁵.

Вывод Р. Каманьи о межрегиональной конкуренции на основе абсолютных преимуществ также подтверждает теория креативного класса, разработанная американским социологом Р. Флоридой (Florida, 2002)⁶. Тенденция схожа – специалисты творческих профессий, которые являются в настоящее время основными носителями новых идей и технологий, т.е. двигателем конкурентоспособного развития регионов, выбирают для ра-

⁴ В настоящее время это ярко проявляется в странах СНГ и Центрально-Восточной Европы, где столичные регионы являются лидерами практически по всем показателям экономического развития (например, ВВП, ПИИ, доходы на душу населения) и привлекают население со всей страны возможностью трудоустройства.

⁵ Индикатор динамики занятости населения помогает определить, является ли экономический рост региона сбалансированным или наблюдается его повышенная зависимость от одной или нескольких отраслей хозяйства, в которых увеличение производительности труда может происходить за счет увольнения части персонала, вызывая повышение безработицы в регионе.

⁶ Р. Флорида анализировал занятость в статистических метрополитенских ареалах США. Следует также учитывать повышенную мобильность рабочей силы в США и развитую инфраструктуру инновационной экономики (наличие в большинстве городских агломераций университетов, научных парков, часто кластеров инновационных фирм в различных отраслях промышленности).

боты такие агломерации, где (1) работают наиболее конкурентоспособные компании в профильных отраслях, обеспечивающие творческую стимулирующую атмосферу, (2) сохранилась оригинальная, первозданная архитектура и имеются широкие возможности для рекреации, туризма и спорта. К таким районам Флорида отнес Сан-Франциско, Остин, Сан-Диего, Бостон, Сиэтл, Роли-Дарем, Хьюстон и др. Как видно, творческих специалистов в США привлекают районы с абсолютными конкурентными преимуществами не только в работе, но и в проведении свободного времени.

Наблюдается также и обратная тенденция – в вышеназванные центры креативности в поисках высококвалифицированных кадров перемещаются и сами высокотехнологичные компании, еще более способствуя устойчивому росту этих регионов и формированию конкурентоспособных кластеров малых и средних предприятий. В то же время другие районы США (наиболее яркий пример – агломерация Питтсбурга), даже имея высококлассные университеты, не могут удержать их выпускников в регионе и создать условия для привлечения инновационных компаний, что отражается на общей региональной конкурентоспособности, уровне зарплат и перспективе развития всего региона (Florida, 2002). Одним из решений данной проблемы является проведение кластерной политики повышения конкурентоспособности региона в рамках концепции кластеров, к рассмотрению особенностей которой мы сейчас переходим.

Особенности концепции кластеров

Одним из главных недостатков термина «кластер» является его нечеткое определение и сложности с выявлением его границ в пространстве (Пилипенко, 2005а). Однако этот факт не смущает разработчиков концепции, напротив они поощряют все более широкое применение термина, не пробуя сформулировать математическую модель кластера (Porter, 1998; Enright, 2002). Это ведет к тому, что во многих случаях за кластер принимается или кластером называется то, что на самом деле кластером и не является.

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 наук⁷. Необходимо под-

⁷ 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.

черкнуть, 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. (Gorkin, Smirnyagin, 1979; Fredriksson, Lindmark, 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 (Porter, 1998).

В 1990 г. Портер писал, что «...конкурентоспособные отрасли стран не распространены равномерно по экономике, а соединены в то, что я называю *кластерами*, состоящими из отраслей хозяйства страны, соединенных друг с другом различными связями» (Porter, 1990, p.131). Позднее он 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).

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. Таким образом, понятие «кластер», не очень удачное как термин для обозначения формы организации производства, оказалось весьма выгодным как маркетинговое средство для привлечения внимания к этой концепции.

Однако с точки зрения теории очевидно, что термин «кластер» утрачивает реальный смысл, все больше превращаясь в брэнд, который многие региональные правительства используют для привлечения иностранных инвестиций, изменения имиджа региона и других целей. Ведь, исходя из основных положений концепции Портера, если в регионе есть кластер, то регион автоматически является конкурентоспособным, что не всегда верно в действительности. Так, например, в Португалии в 1994 г. группой М. Портера были выделены 33 кластера, однако по прошествии нескольких лет стало ясно, что безрезультативность проводимой политики во многих кластерах объясняется тем, что выделенные кластеры или изначально были неконкурентоспособными, или вовсе являлись простым

скоплением несвязанных фирм⁸. Поэтому «брендизация» кластеров может привести к неоправданным государственным расходам для проведения изначально неэффективной кластерной политики, а также ввести в заблуждение потенциальных частных инвесторов.

Еще одним недостатком концепции кластеров является пока неясная роль иностранных ТНК в развитие кластеров. С одной стороны приход иностранной компании должен диверсифицировать спрос, улучшить качество производимых товаров и услуг за счет усиления конкуренции между местными фирмами, если они обнаружат более эффективно действующего иностранного предпринимателя. С другой стороны, иностранная ТНК вполне может захватить контроль над сбытом местных компаний, изменить в нужном направлении их специализацию и переориентировать на себя функциональные связи местных фирм. В случае же изменения мировой конъюнктуры ТНК вполне может свернуть свое производство в регионе или переориентировать свои заказы на другие страны, что вызовет распад кластера и поставит местные компании на грань выживания⁹. Таким образом, необходимо осуществлять постоянный мониторинг за деятельностью иностранных фирм в кластере, поощряя их положительное влияние и минимизируя возможные негативные эффекты.

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 в них географической составляющей – к *внепространственным кластерам относятся промышленные и национальные кластеры, а к простран-*

⁸ Все же в большинстве случаев кластеры являются более конкурентоспособными, чем одиночно или дисперсно расположенные фирмы в схожих отраслях. Например, опрос 160 региональных кластеров, проведенный М. Энрайтом, выявил, что около 60% кластеров являются мировыми или национальными лидерами и только чуть более 20% – образованиями со слабой конкурентоспособностью (Enright, 2000).

⁹ Так, например, в Бразилии в обувном кластере Долина Синос при переориентации заказов американских ТНК в 1990-х гг. на китайские фирмы с еще более дешевой рабочей силой (Humphrey, Schmitz, 2000)

ственными – региональные, трансграничные и локальные кластеры. Разделение кластеров на две большие группы помогает понять особенности современной кластерной политики.

Кластерная политика в регионах

Кластерная политика стала популярной потому, что правительства многих стран разочаровались в 1970-1980-х гг. в других формах государственной политики, например, промышленной политике поддержки перспективных отраслей (*infant industries*). В отличие от промышленной политики, где для ее осуществления выбирается одна отрасль хозяйства, объект проведения кластерной политики обычно соответствует реальной ситуации взаимодействия отраслевых компаний со своими поставщиками, покупателями продукции, компаниями, обеспечивающими сервис и продвижение товара – т.е. всей цепочки добавления стоимости. С другой стороны для повышения конкурентоспособности кластеров организуется тесное сотрудничество между академическими кругами, представителями органов власти и предпринимателями для более быстрой коммерциализации продуктов и инновационности производства, что способствует более эффективному решению проблем.

В настоящее время *можно выделить два типа кластерной политики: (1) «сверху-вниз» и (2) «снизу-вверх».* Инициаторами проведения **первого типа кластерной политики «сверху-вниз»** являются центральные или региональные органы власти. Объектом такой кластерной политики становятся обычно внепространственные кластеры – группы смежных предприятий, формирующих в стране цепочки добавления стоимости различных товаров и услуг.

Государственная кластерная политика по отношению к внепространственным кластерам за последние 10 лет была наиболее успешно реализована в Финляндии. В этой стране в 1996 г. группой финских исследователей (Х. Хернесниemi, М. Ламми, П. Юля-Анттила и П. Рувиненом) были выделены 10 промышленных кластеров с разной степенью развитости¹⁰. С помощью ряда индикаторов была выявлена степень инновационности компаний, формирующих кластеры, и показаны перспективы развития каждого кластера с учетом проведения кластерной политики. Изучив практически все кластерные предприятия, исследователями были выделены 9 составляющих успешного развития кластеров (Hernesniemi, Lammi, Ylä-Anttila, Rouvinen, 1996, p.158):

¹⁰ Один сильный кластер (лесной), два полусильных кластера (металлургический и энергетический), пять потенциальных кластеров (телекоммуникационный, природный, здравоохранительный, транспортный, химический) и два латентных кластера (строительный и пищевой) (Hernesniemi, Lammi, Ylä-Anttila, Rouvinen, 1996).

1. время, необходимое для создания специфических конкурентных преимуществ, сети поставщиков и известных торговых марок;
2. критическая масса предприятий в отрасли, чтобы могла действовать экономия на масштабах производства и экономия на разнообразии;
3. талантливые предприниматели – люди, посвятившие жизнь своей компании и сильно повлиявшие своими нововведениями на развитие всей отрасли;
4. наличие требовательных покупателей, в том числе и иностранных;
5. конкуренция и кооперация между компаниями в кластере¹¹;
6. компетентные поставщики и субконтрактники, позволяющие компаниям сосредоточиться на своей ключевой специализации;
7. грамотный менеджмент и гибкая организация производства;
8. постоянное совершенствование знаний, необходимое для непрерывного внедрения инноваций в производство;
9. национальная гордость – престижные в стране отрасли привлекают наиболее талантливые кадры.

Взяв за основу ромб конкурентных преимуществ М. Портера¹², были определены сильные и слабые стороны ромба для каждого из кластеров, намечена последовательность улучшения всех детерминант конкурентоспособности, сделан упор на производство товаров и услуг с повышенной добавленной стоимостью. Государство обеспечивало развитие кластеров, гарантируя развитие свободного рынка и создавая специализированные факторы производства с помощью целого комплекса мероприятий: развития рынка труда, выгодного для страны участия в международных организациях и соглашениях, развития образования, транспортной системы, поддержки малого и среднего бизнеса, поощрения использования энергосберегающих технологий и других программ. В итоге в настоящее время, как и прогнозировалось в 1996 г., наиболее быстрыми темпами развиваются телекоммуникационный, природный и здравоохранительный кластер, компании которых в настоящее время являются локомотивами экономики Финляндии. А в рейтинге роста конкурентоспособности стран мира ВЭФ Финляндия в 2003-2005 гг. занимала первое место.

¹¹ Несмотря на кажущуюся противоречивость этого утверждения, исследования показывают, что в конкурентоспособных отраслях хозяйства страны компании ожесточенно конкурируют и в то же время могут вступать в альянсы друг с другом. Например, исследование выборки из 15 наукоемких кластеров в 15 наиболее развитых стран Европы показало, что в 5 кластерах фирмы ориентируются на формирование временных коалиций с конкурентами, а в 4 кластерах – на долгосрочное партнерство (Isaksen, Hauge, 2002, p.36).

¹² Ромб национальных конкурентных преимуществ образуют 4 детерминанты конкурентоспособности: (1) условия для факторов производства, (2) состояние спроса, (3) родственные и поддерживающие отрасли и (4) устойчивая стратегия, структура и соперничество, на которые влияют две независимые силы – (1) правительство и (2) случай (Porter, 1990).

При проведении **кластерной политики «снизу-вверх»** инициатива идет, в основном, со стороны местных органов власти и объединений местных предпринимателей, а объектом проведения такой политики обычно становятся пространственные (региональные или локальные) кластеры. Организованный комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности кластеров в городе/регионе с участием кластерных фирм, местных органов власти и/или исследовательских институтов получил название **кластерной инициативы** (Sölvell, Lindqvist, Ketels, 2003). При организации кластерных инициатив обычно создается контролирующий развитие кластера орган, нанимаются менеджеры для реализации конкретных целей развития кластерной инициативы (рис. 1). Государство может помочь развитию кластерных инициатив с помощью проведения следующих типов кластерной политики (Sölvell, Lindqvist, Ketels, 2003; Andersson, Hansson, Serger, Sörvik, 2004):

1. «брокерской» кластерной политики – создание платформы для диалога различных акторов кластера;
2. диверсификации местного спроса посредством размещения у местных компаний государственных заказов;
3. повышения квалификации местной рабочей силы через реализацию программ дополнительного образования и переподготовки кадров;
4. создание «бренда» региона для привлечения иностранных инвестиций.



Рис. 1. Цели проведения кластерных инициатив

Источник: [Sölvell, Lindqvist, Ketels, 2003, p.11]

Ввиду существования многих различий между пространственными кластерами и кластерными инициативами в разных странах рядом исследователей процессов кластеризации было предложено не стандартизировать кластерную политику, а, наоборот, подгонять ее под конкретные кластеры (Andersson, Hansson, Serger, Sörvik, 2004). Кроме того, вместо бесконечного поиска четкого определения кластера обычно выделяется ряд признаков пространственного кластера – географическая концентрация компаний, специализация в международном разделении труда, критическая масса фирм, наличие горизонтальных связей, инновационность и пр., т.е. для определения кластеров применяется «плавающий признак», по Л.В. Смирнягину (Смирнягин, 2005).

Действительно, создание жестких алгоритмов в проведении кластерной политики и ограничение творческого потенциала менеджеров локальных инициатив, может привести к тому, что все регионы будут получать схожие рекомендации по развитию кластеров одной и той же специализации, скажем в области биотехнологий. Тогда в результате межрегиональной конкуренции на основе одних и тех же преимуществ в стране вообще могут не сформироваться нормальные биотехнологические компании и тем более мощный биотехнологический кластер. Поэтому лучше, чтобы регионы использовали разные подходы к реализации кластерной политики и находили свои абсолютные конкурентные преимущества. Таким образом, *государственная кластерная политика – это не новая политика, а новый способ организации микроэкономической политики в стране по отношению к новым объектам политики – пространственным и внепространственным кластерам* (Sölvell, Lindqvist, Ketels, 2003). Для ее реализации обычно используются все имеющиеся у федеральных и региональных властей средства по формированию и реализации уникальных стратегий развития регионов для повышения конкурентоспособности страны в целом.

Сравнение терминов «территориально-производственный комплекс» и «кластер»

Теперь проанализируем сходства и различия в теории ТПК и концепции кластеров, ведь на первый взгляд можно прийти к выводу, что кластеры являются копией ТПК. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что такое заключение неверно. Сначала рассмотрим 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 Порте-ра объектом изучения является группа отраслей, которые в случае ТПК оптимально сочетаются в пределах административно-территориальной единицы, а в случае промышленно-

го кластера – являются наиболее конкурентоспособными и взаимосвязанными отраслями хозяйства страны или региона. Также представляются сходными и методы выделения 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, 1990; Tiri, Moreau, Peeters, 2000).

Обратимся теперь к сравнению пространственных кластеров и ТПК. Здесь уже налицо коренные различия как в теоретических построениях, так и в формах организации производства, которые мы рассмотрим по порядку (табл. 2). *Во-первых, эти концепции были разработаны в абсолютно разных общественно-экономических системах.* В рыночной экономике предприниматель сам определяет местоположение и форму вложения своих инвестиций, исходя из принципа максимизации прибыли. В советской же 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-экономическим модели, которые имели в пространстве ясно очерченные границы. При этом специализация региона в межрегиональном разделении труда создавалась вне зависимости от привлекательности региона для населения – тем самым, с одной стороны, в условиях плановой экономики все регионы получили специализацию, однако, с другой стороны, переход к рыночному хозяйству показал, что не все искусственные структуры ТПК оказались жизнеспособными. Кластеры же образуются в результате пространственного проявления действий рыночных сил. Фирмы концентрируются в кластерах, используя уникальные (абсолютные) преимущества региона. Следует подчеркнуть, что менеджерам кластерных инициатив 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).

Таблица 2. Различия между кластерами и территориально-производственными комплексами

ПАРАМЕТРЫ СРАВНЕНИЯ	КЛАСТЕРЫ	ТПК
Типы экономик (общественно-экономических систем)	Рыночная экономика (капиталистическая система)	Плановое хозяйство (социалистическая система)
Определение	Множественность толкований у термина «кластер»	Четкая технико-экономическая модель
Генезис	Пространственное проявление рыночных сил	Реализация на практике теоретических разработок ученых
Местоположение	Староосвоенные районы, в пределах агломераций могут образоваться несколько кластеров	Районы нового освоения с низкой плотностью населения
Структура и управление	Малые и средние предприятия (производство и оказание услуг), а также вузы, НИИ и орган, осуществляющий управление кластерной инициативой	Крупные вертикально-интегрированные заводы, управление из единого центра (главки, министерства, Госплан)
Масштаб	Одна отрасль или несколько смежных подотраслей	Межотраслевой комплекс – отрасли базисной группы и комплексирующие производства
Отрасли специализации	Высокотехнологичные в промышленности и сфере услуг; традиционные, ориентированные на потребителя	Тяжелая промышленность, ориентированная на производителя
Роль информации	Ключевая роль в формировании кластера, информационный обмен между фирмами и их сотрудниками: обмен идеями, знаниями и «ноу-хау»	Отсутствие информационных потоков между сотрудниками предприятий, необходимых для усовершенствования производственных процессов
Роль человеческого фактора	Ключевая роль – носитель знаний и навыков, создание для человека оптимальных условий работы, повышенная заработная плата	Второстепенная роль – один из факторов развития производительных сил

Источник: составлено автором

Третье различие – местоположение кластеров и ТПК. Кластеры обычно образуются в староосвоенных густонаселенных районах 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 простыми 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 малых и средних предприятий, работаю-

щих в одной отрасли или подотрасли. В состав кластера часто входят государственные и часто образовательные и/или исследовательские организации, а случае развития кластерной инициативы – имеется контролирующий развитие кластера орган. ТПК – это межотраслевой комплекс, в котором главную роль играли отрасли базисной группы, определяющие основную специализацию ТПК и представленные крупными заводами¹³, а также развивались комплексирующие отрасли. Регулирование деятельностью ТПК осуществлялось централизованно – главками, министерствами и Госпланом СССР.

В-пятых, кластеры и ТПК отличаются по своей специализации. 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.

Информация в формировании пространственных структур кластеров и ТПК также играет различную роль. Простое скопление фирм, работающих в смежных отраслях в одном штандорте, еще не может называться кластером. Между компаниями должны сформироваться информационные потоки, включающие общение между сотрудниками компаний и поддерживающими институтами. В зрелом кластере образуются сетевые структуры малых и средних предприятий. В рамках ТПК функционировало несколько крупных вертикально-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, не-

¹³ Так, в 1980 г. в СССР на предприятиях в материальном производстве работало в среднем по 330 чел., а 75% предприятий, обеспечивающих 97% производства всей продукции, имели более 100 чел. занятых (Ба-кланов, 1986, с. 42)

обходимого 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 кластера – капиталистической и в значительной степени постиндустриальной эпохе. При этом концепция ТПК может применяться и в условиях рыночной экономики для освоения новых территорий. 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.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бакланов. П.Я. Пространственные системы производства (микроструктурный уровень анализа и управления). – М.: Наука, 1986. – 151 с.
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. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии Наук. Серия географическая. – 2003. №6. – С. 15-25.
4. Пилипенко И.В. (2005a) Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Москва-Смоленск, 2005. – 496 с.
5. Пилипенко И.В. (2005b) Региональная модель геоэкономической стратегии повышения конкурентоспособности России: перспективы развития региональных инновационных систем в Томской и Новосибирской областях. // «Безопасность Евразии» – 2005. №2. – С. 418-429.
6. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
7. Смирнягин Л.В. Районирование общества: теория, методология, практика (на материалах США): Автореф. дис. докт. геогр. наук: 25.00.24/ Моск. гос. ун-т. М., 2005. – 29 с.
8. 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.
9. Andersson T., Hansson E., Serger S.S., Sörvik J. The Cluster Policies Whitebook. Malmö: IKED, 2004. –248 p.
10. Asheim B.T. Industrial districts, inter-firm co-operation and endogenous technological development: The experience of developed countries // Technological dynamism in industrial districts: An alternative approach to industrialization in developing countries? / UNCTAD, UN, N.Y. and Geneva, 1994. – pp. 91-142.
11. Asheim B.T., Isaksen A. Regional Innovation Systems: The integration of Local “Sticky” and Global “Ubiquitous” Knowledge // Journal of Technology Transfer, vol. 27, issue 1, 2002. – pp. 77-86.

Пилипенко И.В. Конкурентоспособность регионов и кластерная политика. // «Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры?» Сборник материалов XXIII ежегодной сессии экономико-географической секции МАРС, Липецк, 2-5 июня 2006 г. / Под ред. Ю.Г. Липецца. – М.: ИГ РАН, 2006. – С. 26-36.

12. Camagni R. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? // *Urban Studies*, Vol. 39, №13, 2002. – pp. 2395-2411.
13. Dunning J.H. *International Production and the Multinational Enterprise*. L.: George Allen & Unwin, 1981. – 440 p.
14. Dunning J.H. *The globalization of business: the challenge of the 1990s*. N.Y.: Routledge, 1993. – 467 p.
15. Enright M.J. *Regional Clusters: What we know and what we should know*. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002. – 25 p.
16. Enright M.J. *Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results*. Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, University of Hong Kong, 2000. – 21 p.
17. 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. – pp. 87-102.
18. Enright M.J., Ffowcs-Williams I. *Local Partnership, Clusters and SME Globalisation*. OECD Workshop paper, 2001. – 38 p.
19. Florida R. *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. N.Y.: Basic Books, 2002. – 416 p.
20. Fredriksson C.G., Lindmark L.G. *From Firms to Systems of Firms: A Study of Interregional Dependence in a Dynamic Society // 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. – pp. 155-186.
21. Freeman C., Perez C. *Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour // Technical Change and Economic Theory / Edited by Dosi G. et al*. L: Pinter Publishers, 1988. – pp. 38-66.
22. Gardiner B., Martin R., Tyler P. *Competitiveness, Productivity, and Economic Growth Across the European Regions // ERSA Conference paper, Porto, 2004*. – 37 p.
23. Gorkin A.P., Smirnyagin L.V. *A structural approach to industrial systems in different social and economic environments // 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. – pp. 25-36.
24. Hernesniemi H., Lammi M., Ylä-Anttila P. & Rouvinen P. (ed.) *Advantage Finland: The Future of Finnish Industries*. Helsinki: Taloustieto, 1996. – 248 p.
25. Humphrey J., Schmitz H. *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*. IDS Working Paper №120, 2000. – 37 p.
26. Isaksen A., Hauge E. *Regional Clusters in Europe*. European Commission DG Enterprise – Observatory of European SMEs, №3. Brussels, 2002. – 65 p.
27. Kaplinsky R. *Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis? IDS Working Paper №110, 2000*. – 37 p.
28. Krugman P. *Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs, March/April, vol. 73, №2, 1994*.
29. Lundvall B.-Å. *The Learning Economy - Challenges to Economic Theory and Policy // Institutions and Economic Change: New Perspectives on Markets, Firms and Technology / Edited by B. Johnson, K. Nielsen*. L.: Edward Elgar, 1998. – pp. 33-54.
30. Lundvall B.-Å., Johnson B. *The Learning Economy // Journal of Industry Studies, Vol. 1, 1994*. – pp. 23-42.
31. Porter M.E. *Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review, November-December, 1998*. – pp. 77-90.

Пилипенко И.В. Конкурентоспособность регионов и кластерная политика. // «Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры?» Сборник материалов XXIII ежегодной сессии экономико-географической секции МАРС, Липецк, 2-5 июня 2006 г. / Под ред. Ю.Г. Липецца. – М.: ИГ РАН, 2006. – С. 26-36.

32. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998 – 855 p.
33. Porter M.E. The economic performance of regions // *Regional Studies*, Vol. 37, August-October 2003. – pp. 549-578.
34. Reinert E.S. Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective STEP GROUP, Report №03-94, Oslo, 1994. – 32 p.
35. Second Tier Cities: Rapid Growth Beyond the Metropolis / Edited by A. Markusen, Y.-S. Lee, and S. DiGiovanna. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999. – 404 p.
36. Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003. – 94 p.
37. Tiri M., Moreau R., Peeters L. Identification of clusters in Switzerland. OECD Cluster Focus Group Workshop, Utrecht, May 8-9, 2000. – 25 p.
38. World Investment Report 2005. UNCTAD, Geneva, 2005. – 334 p.