

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ГЕОГРАФИИ

СЕДЬМЫЕ СОКРАТИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ

АВГУСТ ЛЁШ
КАК ФИЛОСОФ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПРОСТРАНСТВА

К СТОЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ

(Вологда, 6–9 мая 2006 г.)

Сборник докладов
под редакцией В.А. Шупера

Москва — 2007
Издательство «Эслан»

УДК 332.1
ББК 60.5 60.7

**VII Сократические чтения проведены
при поддержке Российского
гуманитарного научного фонда
(проект №06-03-14120г)**

Сборник докладов публикуется по решению
Ученого совета Института географии РАН
на средства, выделенные Институтом

СЕДЬМЫЕ СОКРАТИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ. АВГУСТ ЛЁШ
КАК ФИЛОСОФ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА
К СТОЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ. (Сборник докладов/Под
редакцией В.А. Шупера.) М.: Эслан, 2006. — 332 с.

ISBN 5-94101-171-7

© В.А. Шупер, 2007

© Авторы докладов, 2007

Сдано в набор 20.12.2006. Подписано к печати 10.02.2007.
Формат 60x90/16. Объем 21,5 п.л. Тираж 300 экз.
Издательство «Эслан»
Отпечатано в ООО «Связь-Принт»

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>В.А. Шупер. Сократический дух теории Августа Лёша (вместо предисловия)</i>	6
<i>Б.И. Пружинин. Перспективы географии: фундаментальная теория или прикладная модель?</i>	17
<i>В.Н. Стрелецкий. Теория экономического ландшафта А. Лёша и современная наука</i>	41
<i>А.Г. Гранберг. Теория и модели пространственного экономического равновесия: по пути Августа Лёша</i>	63
<i>Л.В. Смирнягин. Август Лёш как забытый гений</i>	99
<i>Т.Г. Щедрина. Август Лёш и Густав Шпет: сопоставление несопоставимого</i>	129
Ю.Г. Липец. Стадийность в размещении производства: концепции Августа Лёша и Бориса Зимина	144
<i>И.В. Пилипенко. Конкурентоспособность страны и развитие пространственных форм организации производства в регионах России</i>	160
<i>С.Е. Ханин. Август Лёш как основоположник теории рыночного штандорта</i>	200
<i>А.А. Важенин. Иерархия систем расселения: выявление долговременных траекторий развития</i>	222
<i>А.Е. Левинтов. Штандорт Лас-Вегаса</i>	247
Круглый стол: Территориальная организация общества в условиях постиндустриальной трансформации	276
Приложение <i>В.А. Шупер. Теория экономического ландшафта на фоне XX столетия</i>	300

И.В. Пилипенко

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАНЫ И РАЗВИТИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Тема повышения конкурентоспособности стран стала чрезвычайно актуальной в последние 20 лет как в научных, так и в правительственных кругах. Это связано с включением в международное разделение труда, происходившее после Второй мировой войны ввиду геополитических причин преимущественно между США и западноевропейскими странами, большого количества других государств, обладавших специфическими конкурентными преимуществами¹.

Несмотря на кажущуюся ясность термина (конечно, государству лучше быть конкурентоспособным, чем неконкурентоспособным), возникает много вопросов с его точной дефиницией и выявлением движущих сил, определяющих конкурентоспособность стран. Действительно, если термин «конкурентоспособность товара», обозначающий ценность данного товара для покупателя по сравнению с другими товарами, или понятие «конкурентоспособность фирмы», под которым подразумевается способность компании получать стабильную прибыль, платить зарплату своим сотрудникам и поставщикам, являются четко определенными, то понятие «конкурентоспособность страны» включает в себя целый

¹ Сначала в 1960–1970-х гг. на мировой рынок, потеснив США и страны Западной Европы в ряде ключевых отраслей, вышла Япония. К середине 1980-х гг. доля США и стран Западной Европы в мировом экспорте уменьшилась более чем на 6% по сравнению с началом 1960-х гг. Вместе с тем доля Японии возросла с 2,95% до 9,65% в период 1960–1985 гг. Затем в середине 1970–1980 гг. в международное разделение труда включились НИС первой волны (Гонконг, Сингапур, Тайвань и Республика Корея), к которым в 1990-х гг. присоединились НИС второй волны — Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия, а также самые крупные страны — Китай и Индия. Например, доля Китая в мировом экспорте только в 1980–1995 гг. увеличилась с 0,9% до 2,7%.

ряд аспектов развития государства: экономический, управленческий, образовательный, научный и культурный, каждый из которых представлен конкретными субъектами экономической деятельности — центральными и региональными органами власти, частными компаниями, образовательными и научными учреждениями и т.д. Поэтому для ясного понимания 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.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ МЫСЛИ К КОНЦЕПЦИЯМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Проблема конкурентоспособности генетически связана в первую очередь с двумя группами теорий: теориями международной торговли, так как для определения конкурентоспособности страна обычно сравнивается с другими государствами в эффективности участия в международном разделении труда, и с теорией пространственной организации производительных сил, ввиду того, что промышленность является главным объектом эмпирических исследований процессов конкуренции. Нами было проанализировано 37 разработок исследователей из 10 стран, не считая нескольких десятков других работ, развивающих, уточняющих или оппонировавших положения основных теорий и концепций (Пилипенко, 2005). В хронологическом развитии теорий можно выделить три различных по своей длительности этапы (табл. 1).

Первый этап (кон. XVIII в. — 1950-е гг.) соответствует прохождению в ведущих странах Западной Европы, России, США и Японии первой промышленной и второй машинно-технической революции, а также их участию в Первом глобальном интеграционном цикле (1846–1914 гг.) и периоде глобальной дезинтеграции (1914–1945 гг.) (Синцеров, 2003). На этом этапе выделялись четыре ведущих научных центра: Германия (5 разработок в первой половине XX в.), Великобритания (3 разработки в XVIII–XIX вв.), СССР (2 базовые теории в 1920–1940-х гг.) и Швеция (2 теории).

Зрелая пространственная структура хозяйства земель Германии позволила немецким исследователям (Й. Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер, В. Кристаллер, А. Лёш) осмыслить наглядные примеры и создать основы теории размещения хозяйства, а ведущая роль Британской империи как торговой державы стимулировала

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 различения производства в условиях постфордизма</i>							
1998	Концепция промышленного кластера в пространстве	М. Портер	США	1981-1993	Электрическая 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. Беккитти и др.	Италия
1994-2001	Концепция развития цепочки добавления стоимости в условиях глобализации	Г. Джереффи	США	1977	Концепция «способности к присоединению ТНК»	С. Маджи, П. Басили, М. Кэссон	США
1994	Концепция региона «обучения»	Б. Асхафф, А. Иваскен	Норвегия	1974-1990	Модели территориально-производственных комплексов и ТПК-подход	М.К. Бадамат и др.	СССР
1994	«Индекс качества» экономической деятельности	Э. Райнерт	Норвегия	1971	Модель специфических факторов торговли	П. Самуэльсон, Р. Джонс	США
<i>I ЭТАП — Базовые теории международной торговли и территориальной организации производства</i>							
1993-2001	Концепция территориальных производственных систем	Д. Мэйя и др. + GREMI	Швейцария	1953	Теория диффузии нововведений	Т. Хагерстранд	Швеция
1992	Концепция «технологических» районов	М. Сторпер	США	1950	Теория полюсов роста	Ф. Перру	Франция

Годы	Название разработки	Разработчик(и)	Страна	Годы	Название разработки	Разработчик(и)	Страна
<i>II ЭТАП — Теории международной разделения труда и концентрации производственных сил</i>							
1992	Концепция национальной системы инноваций	Б.-О. Лундваль и др.	Дания	1939-1943	Теория размещения хозяйства	А. Лэш	Германия
1990	Концепция «географической» экономики	П. Кругман	США	1933	Теория центральных мест	В. Кристаллер	Германия
1990	Концепция регионального кластера	М. Энрайт	США	1929-1963	Учение о географическом разделении труда	Н.Н. Баранский	СССР
1990	Концепция 4-х стадий конкурентного развития наций	М. Портер	США	1927-1941	Учение об экономическом районе	И.Г. Александров, Н.Н. Колосовский	СССР
1990	Концепция национальных конкурентных преимуществ	М. Портер	США	1919-1933	Теория соотношения факторов производства	Э. Хекшер, Б. Олин	Швеция
1988	Концепция «технологической» парадигмы	К. Фримэн, К. Перес	Великобритания	1909	Теория промышленных агломераций	А. Вебер	Германия
1988	Концепция экономики обучения	Б.-О. Лундваль, Б. Йенсон	Дания	1890	Теория промышленных районов	А. Маршалл	Великобритания
<i>III ЭТАП — Теории международной разделения труда и концентрации производственных сил</i>							
1986	Теория «нового» роста	П. Ромер	США	1882	Теория регионального интагорта	В. Лаунхардт	Германия
1985	Концепция цепочки добавления стоимости фирмы	М. Портер	США	1826	Теория размещения сельского хозяйства	И. фон Тюлен	Германия
1984	Концепция «гибкой» специализации	М. Пноре, Ч. Сайл	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

проведение исследований по изучению принципов международной торговли (А. Смит, Д. Рикардо). Формирование же планового хозяйства и индустриализация в СССР обусловили создание учения об экономических районах И.Г. Александрова, Н.Н. Колосовского, Н.Н. Баранского и Ю.Г. Саушкина, а также учения о географическом разделении труда.

Второй этап (1950-е — конец 1980-х гг.) совпадает по времени с прохождением научно-технической революции и началом Второго глобального интеграционного цикла (с 1946 г.). На этом этапе появляются теории и концепции, которые непосредственно предшествуют современным концепциям конкурентоспособности. Во-первых, это теория территориально-производственных комплексов и ТПК-подход, применявшийся при освоении восточных районов СССР, в странах-членах СЭВ и некоторых развивающихся государствах. Во-вторых, — концепции, объясняющие причины возраставшего с середины 1960-х гг. зарубежного инвестирования и поведение ТНК на иностранных рынках (в частности, в табл. 1 представлена концепция «способности к присвоению ТНК»). В-третьих, при создании концепции кластеров М. Портер во многом опирался на разработки итальянской школы промышленных округов, базирующейся, в свою очередь, на концепции промышленных районов А. Маршалла. А теория «новой» торговли и концепция «географической» экономики («новой» экономической географии) П. Кругмана, а также теория «нового» роста П. Ромера вновь перевели фокус экономических исследований с внепространственных аспектов на роль пространства и локалитетов, а также образования и науки в получении странами новых конкурентных преимуществ в мировом хозяйстве.

Во время **третьего этапа** (с конца 1980-х гг.) началась четвертая, информационно-технологическая революция, коренным образом изменившая потоки товаров и услуг в мировом хозяйстве. Проблему определения движущих сил конкурентоспособности стран и регионов в глобализированном мировом хозяйстве попытались решить концепции конкурентоспособности, большинство из которых было сформулировано в 1990-х гг. Вместе с тем, концепции конкурентоспособности развивались во взаимодействии с другими концепциями, изучающими пространственные формы организации производства: швейцарской школой территориальных производственных систем (инновационной среды — милье), связанной с французской группой GREMI; концепцией трансформации цепочек добавления стоимости в условиях глобализации

Г. Джереффи; концепциями промышленных районов Э. Маркусен, М. Сторпера и др. исследователей. Можно констатировать, что концепции конкурентоспособности национальных экономик являются логичным продолжением непрерывного процесса изучения участия стран и регионов в международном разделении труда и процессов концентрации производства.

ТРИ ШКОЛЫ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Из табл. 1 видно, что вслед за США лидерами в развитии теоретической мысли в 1980–1990-х гг. стали Скандинавские страны (4 разработки), а также Великобритания сохранила свои ведущие позиции в экономике и экономической географии. Таким образом, 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 производительных сил этих стран оказали сильное влияние на исследователей, определив основные направления научных изысканий и повлияв, в значительной степени, на выводы разработанных концепций. И так, *по итогам проведенного анализа мы разделили подходы к изучению конкурентоспособности наций по географическому признаку на три группы: американскую, британскую и скандинавскую школы*. Теоретические разработки выделенных нами школ формируют общую теорию конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве, образуя три блока исследований:

1. *Территориальная организация производительных сил* — основная тема исследований американской школы теории конкурентоспособности, которая в наибольшей степени среди выделенных нами школ 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, и М. Энрайт, предложивший концепцию региональных кластеров. 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 особенно 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; концепция взаимодействия цепочек добавления стоимости, контролируемых ТНК, с локальными кластерами, формирующимися в развивающихся странах, Р. Каплински, Дж. Хамфри и Х. Шмитца; концепция техно-экономической парадигмы К. Фримэна, предлагающая развивающимся странам использовать «окошко возможностей» для перехода на более высокую стадию развития.

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); Б. Асхаймом и А. Изаксеном (концепция регионов обучения), а также Э. Райнертом («индекс качества» человеческой деятельности). 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. и необходимость смены парадигмы развития. Созданные концепции конкурентоспособности и стали теоретической основой для реструктуризации их хозяйства и переориентации на производство инновационных товаров и услуг как в традиционных, так и в новых пропульсивных отраслях мировой экономики.

Обобщая выводы школ теории конкурентоспособности, можно выделить ряд признаков конкурентоспособной страны:

1. Высокая производительность труда за счет эффективного использования имеющихся ресурсов;
2. Сбалансированный экономический рост — стабильное развитие как традиционных, так 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;
5. Превращение недостатков своего ЭГП в конкурентные преимущества, исходя из концепции географического POSSIBILITY;
6. 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 страны. При этом необходимо подчеркнуть, что ни одна страна из-за ограниченности имеющихся ресурсов не может быть конкурентоспособной во всем, во всех отраслях хозяйства.

Август Лёш и концепции конкурентоспособности

Теперь перейдем к вопросу о связи теории экономического ландшафта А. Лёша с современными концепциями конкурентоспособности. В своей фундаментальной работе «Географическое размещение хозяйства» А. Лёш выделял два возможных типа теорий: «чистую теорию» (созданию идеального типа), положения которой верны только при фактическом наличии простых предпосылок, из которых она исходила, и «описательную теорию», которая строится на реальной действительности и доказательстве ее пригодности на практике (Лёш, 1959, с.327).

Практически все из рассмотренных нами концепций конкурентоспособности можно отнести к типу «описательных теорий», которые создавались на основе реально наблюдаемых фактов с использованием метода ключей. Поэтому область их применения на практике несколько ограничена. Например, концепция ромба конкурентных преимуществ по отношению к малоразвитым странам может использоваться только частично ввиду полного отсутствия некоторых детерминант конкурентоспособности — родственных и поддерживающих отраслей или состояния спроса. Исключение составляют концепции экономики обучения и типов знаний человека Б.-О. Лундвала² и концепция техно-экономической парадигмы К. Фримэна, которые явля-

² Б.-О. Лундваль выделил 4 типа знаний: знаю—что и знаю—почему (кодируемые формальные знания), знаю—как и знаю—кто (некодируемые, неявные личные знания) (Lundvall, 1996). Впервые же существование неявных личных знаний у человека обосновал в 1960-х гг. М. Полани (Polanyi, 1997).

ются универсальными для всех типов стран и регионов и могут быть отнесены к типу «чистых теорий».

А. Лёш подробно рассмотрел причины возникновения городов на основе крупных предприятий (за счет внутренней экономии на масштабах производства), скопления однородных предприятий (что является аналогом современных кластеров), агломерации разнородных предприятий (аналог современных промышленных районов разных типов). Он пришел к выводам, на основе которых в концепциях М. Портера и М. Энрайта объясняется важность формирования современных кластеров. По Лёшу, города (агломерации) существовали бы даже в том случае, если бы поверхность земли была однородной ввиду действия агломерационного эффекта: 1) увеличение спроса на товары каждой фирмы в агломерации (покупатели имеют возможность сравнивать продукцию фирм в одном месте); 2) снижение издержек производства каждого предприятия за счет формирования рынка квалифицированной рабочей силы, наличия вспомогательных предприятий, специального обслуживания (экстерналии или внешние экономии на масштабах производства, которые впервые выделил в 1890 г. А. Маршалл (Marshall, 1961)); 3) усиление конкуренции между предприятиями (Лёш, 1959, с. 82–83). Именно эти факторы играют ключевую роль в концепции ромба конкурентных преимуществ (состояние спроса; родственные и поддерживающие отрасли; устойчивая стратегия, структура и соперничество).

Также, А. Лёш отводит государству ключевую роль в ускорении процесса «стремления к равновесию в нерегулируемой экономике (которого можно достичь), составив себе представление о том, каким образом он будет развиваться, а затем поощряя целесообразное развитие» (Лёш, 1959, с. 304). Можно сравнить его точку зрения с современными рекомендациями представителей американской школы теории конкурентоспособности: «Адекватная роль правительства состоит в том, чтобы оно выступало в роли катализатора и искателя нового» (Портер, 2002, с. 195); «Рыночные силы создают кластер, однако не следует устойчивый рост кластера оставлять в руках рыночных сил» (Ffowcs-Williams, 2003, р. 3). Как видно, очевидна преемственность рекомендаций.

Более того, Лёш предлагал государству исследовать конкурентные преимущества своей территории для того, чтобы стимулировать ее развитие. К числу возможных преимуществ он относил: 1) квалифицированную рабочую силу, 2) землю (природные ресурсы), 3) низкие транспортные издержки (тарифная политика),

4) сбыт (организация контакта потребитель-производитель), 5) образование и поощрение прогресса, (6) лучшее распределение национального дохода (Лёш, 1959 с. 305). Практически все эти факторы, за исключением, пожалуй, тарифной политики, в разных сочетаниях обозначаются в исследованиях всех трех выделенных нами школ как ключевые для повышения национальной конкурентоспособности (факторы 1), 4), 5) — американская школа; факторы 1), 2), 4) — британская школа; факторы 1), 4), 5), 6) — скандинавская школа). Поэтому мы и выделяем разработки А. Лёша в качестве базовых, на основе которых через 40 лет строились концепции конкурентоспособности стран и регионов.

Хотелось бы также обратить внимание на некоторые сходства в исследованиях А. Лёша и лидера американской школы М. Портера. Во-первых, — на полимасштабность объектов исследования. Как А. Лёш занимался созданием теории размещения «всего»: предприятий, отраслей, городов, районов, так и работы М. Портера посвящены конкурентоспособности «всего»: фирм (Porter, 1985), отраслей (Porter, 1980), регионов (Porter, 1998), стран (Porter, 1990). Во-вторых, несмотря на то, что А. Лёш создал «чистую теорию», его теория отличается ясной практической направленностью, тем более что вся четвертая часть книги содержит эмпирические материалы, подтверждающие его теоретические построения. Уже во введении Лёш пишет, какие разделы его монографии будут полезны предпринимателям, банкирам, специалистам по денежному обращению, географам, статистикам, социологам, специалистам по транспорту, планировщикам, а также учащимся (Лёш, 1959, с. 19). Учитывая обоснованные вопросы по новизне теоретических положений, концепция Портера имеет, в первую очередь, ярко выраженную практическую направленность. Заслуга Портера состоит в том, что он сумел объединить достижения экономико-географических концепций (постфордизм, «гибкая» специализация, промышленные районы и др.), разработанных ранее и понятных только в научной среде, в *бизнес-стратегию для повышения конкурентоспособности стран и регионов*, что сразу же стало ясным и привлекательным для представителей государственных органов и функционеров международных организаций.

Интересно, что наряду с критическим анализом работ немецких экономистов и экономико-географов, Лёш подверг серьезной критике работы американских исследователей, подчеркнув, что много «исследований посвящено описанию фактического поло-

жения вещей, но все они страдают отсутствием теоретических обоснований» (Лёш, 1959, с.114). Примечательно, что после Второй мировой войны центр теоретических исследований переместился именно в США, где с 1950-х гг. была разработана половина всех новых концепций и теорий по проблемам размещения производительных сил, международной торговли и конкурентоспособности.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН

Анализ разработок трех выделенных нами школ теории конкурентоспособности позволяет сделать следующие выводы. **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 как главных факторов в повышении конкурентоспособности экономики, то есть используют институциональный подход в решении проблемы. Так, представители американской школы выделяют конкурентоспособные фирмы, непрерывно внедряющие инновации в производство, как основу конкурентоспособной отрасли и экономики в целом, научно-исследовательские институты, создающие новые знания, и государство (Porter, 1990). Исследователи британской школы акцентируют внимание на различиях в поведении транснациональных корпораций и предприятий малого и среднего бизнеса (Dunning, 1993; Humphrey, Schmitz, 2000). А скандинавские ученые подчеркивают роль научно-образовательных учреждений в развитии процесса обучения в стране, а также государственную поддержку и деятельность компаний по использованию непрерывного процесса обучения для улучшения своей конкурентоспособности (Asheim, 1995; Lundvall, 1996). **В-третьих**, исследования трех школ показывают, что показателями эффективности и конкурентоспособности экономики являются развивающиеся в пространственной структуре хозяйства стран различные формы организации производства: промышленные, региональные/локальные кластеры в американской школе, а также промышленные районы Э. Маркусен (Second Tier Cities..., 1999) и технологические районы М. Сторпера (Storper, 1992); британская школа рассматривает цепочки добавления стоимости, постоянно совершенствуемые

ТНК, и локальные кластеры; скандинавские ученые пришли к выводу о формировании регионов обучения в рамках промышленных районов и региональных кластеров. Поэтому, **в-четвертых**, основным объектом политики по повышению конкурентоспособности, что логично, должны быть регионы.

Таким образом, можно выделить четыре основных институциональных фактора конкурентоспособности развитых стран, которые являются субъектами экономической деятельности, формирующими под давлением международной конкуренции в агропромышленном секторе и сфере услуг пространственную структуру хозяйства страны для оптимального использования конкурентных преимуществ в международном разделении труда (Пилипенко, 2003) (рис. 1):

1. Государство (центральные и региональные органы власти), создающее рамочные условия функционирования экономики, организующее специальные центры знаний и агентства регионального развития, ответственные за проведение кластерной политики;
2. Исследовательские организации (НИИ и вузы), обеспечивающие получение знаний и внедрение инноваций в производство в ТНК, малых и средних предприятиях (МСП) через технологические и научные парки;
3. Транснациональные корпорации, во многом определяющие наличие ключевых инноваций в экономике страны и формирующие глобальные цепочки добавления стоимости, взаимодействующие с локальными кластерами МСП;
4. Малые и средние предприятия, являющиеся преимущественно генераторами добавочных инноваций, но обладающие не мень-



Рис. 1. Система ведущих факторов конкурентоспособности развитых стран

шей конкурентоспособностью, чем ТНК за счет формирования локальных и региональных кластеров с внешними экономиями на масштабах производства. Также часто образуются смешанные по составу компаний формы организации производства — промышленные районы разных типов.

Каждый из выделенных факторов имеет свое пространственное выражение, которое можно выразить в виде следующей цепочки: 1) получение знаний в вузах и НИИ — 2) внедрение инноваций в производство в инновационных структурах (технопарках, научных парках и т.п.) — 3) производство высокотехнологичной продукции в кластерах МСП. Базовые условия функционирования и эффективность такой цепочки, являющейся основой региональных инновационных систем, определяются качеством проводимой государственной региональной инновационной политики. Кроме того, внутрирегиональная цепочка трансформации знаний в инновации взаимодействует через потоки инноваций, товаров и услуг с иностранными ТНК, которые формируют и контролируют глобальные цепочки добавления стоимости (рис. 2). Далее мы перейдем к анализу концепции кластеров, которые рассматриваются американской школой теории конкурентоспособности как главные объекты проведения политики по повышению конкурентоспособности стран.

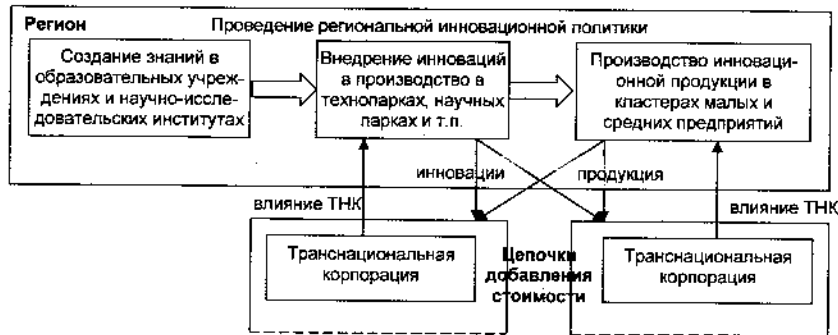


Рис. 2. Модель пространственного взаимодействия факторов конкурентоспособности в рамках региональной инновационной системы

НЕДОСТАТКИ КОНЦЕПЦИИ КЛАСТЕРОВ

Одним из главных недостатков термина «кластер» является его нечеткое определение и сложности с выявлением его границ в пространстве (Пилипенко, 2005). Однако этот факт не смущает разработчиков концепции, наоборот, они поощряют все более широкое применение термина, не пробуя сформулировать четкой математической модели кластера. Это ведет к тому, что во многих случаях за кластер принимается или кластером называется то, что на самом деле кластером в первоначальном его значении и не является.

Вообще, слово кластер, допускающее несколько переводов с английского языка, не очень удачно как термин для обозначения формы организации производства, но весьма выгодно как маркетинговое средство для привлечения внимания к концепции, чем ее разработчики успешно и пользуются. Например, в 1990-х гг. были сформированы новые направления в консалтинге — кластерный консалтинг и кластерный менеджмент для организации кластерных инициатив³.

Конечно, кластерная политика стала столь популярной еще и потому, что правительства многих стран разочаровались в 1970–1980-х гг. в других формах государственной политики. И одним из позитивных результатов кластерной политики в 1990-х гг. можно, безусловно, назвать налаживание тесного сотрудничества между академическими кругами, представителями органов власти и предпринимателями для более быстрой коммерциализации продуктов и инновационности производства. 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 является конкурентоспособным, что не всегда верно в действительности. Так, например, в Португалии в 1994 г. группой М. Портера бы-

³ Кластерная инициатива — организованный комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности кластеров в регионе с участием кластерных фирм, государства и/или исследовательских институтов (Solvell, Lindqvist, Ketels, 2003).

ли 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 фирм⁴. 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 развитии 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 выживания, как это произошло, 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). Таким образом, необходимо осуществлять постоянный мониторинг за деятельностью иностранных фирм в кластере, поощряя их положительное влияние и минимизируя возможные негативные эффекты.

РАЗВИТИЕ ФОРМ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Какие же выводы из анализа концепций конкурентоспособности можно сделать для России, страны уже обладающей значи-

⁴ 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).

тельной инновационной системой? Главный вопрос заключается в том, каким образом можно повысить производительность труда и жизненный уровень населения страны. Опыт многих стран показывает необходимость постепенного внедрения кластерной политики повышения конкурентоспособности страны, разработки стратегий инновационного развития регионов и поощрения кластерных инициатив «снизу» — от частных предпринимателей и местных властей. Однако простое копирование зарубежных методик в российских условиях приведет скорее к отрицательному результату и их дискредитации, что подтверждается отечественным опытом прежних лет.

Ввиду того, что современная пространственная структура хозяйства России была сформирована в условиях плановой экономики, неудивительно, что в отличие от развитых или развивающихся стран в России до сих пор преобладают крупные предприятия, а в малом и среднем бизнесе в 2004 г. согласно официальной статистике было занято только 16% экономически активного населения и создавалось только 15% ВВП страны (в развитых странах — 50–80% занятых и 40–70% добавленной стоимости). Производственная кооперация и товарные цепочки между заводами, построенными в советское время, еще кардинально не изменились, а о создании новых сетевых структур поставщиков из МСП для крупных заводов по западному образцу говорить пока преждевременно. Поэтому выделение внепространственных кластеров в России с помощью коэффициента локализации или методики межотраслевых балансов будет повторять исследование по построению ТПК (регион — его исходные параметры — промышленная структура), только в обратной последовательности.

Перспективными, по нашему мнению, являются исследования формирования кластеров в новых пропульсивных отраслях хозяйства, развивающихся после перехода России к рыночной экономике и имеющих в своем составе большое количество МСП — информационных технологий (ИТ), программного обеспечения, биотехнологий, новых конструкционных материалов и т.п., а также связанной с ними сферы услуг. В создании ВВП страны и занятости населения компании этих отраслей играют пока незначительную роль. Однако они обладают необходимым потенциалом для роста и в будущем могут сформировать сети поставщиков для более крупных заводов, которые будут с их помощью модернизировать свою структуру.

В качестве примера формирования конкурентоспособного кластера можно взять Академгородок Новосибирска, где в настоящее время работает около 150 высокотехнологичных компаний в разных отраслях хозяйства. При этом более 20-ти компаний, работающих в Академгородке в ИТ-отрасли, формируют в настоящее время классический локальный ИТ-кластер, где они взаимодействуют как между собой, так и с научными и образовательными учреждениями, которые являются поставщиками высококвалифицированных сотрудников для этих фирм. Основная специализация компаний — оффшорное программирование, что дало возможность, с одной стороны, избежать «утечки мозгов» за рубеж, а с другой стороны, одновременно резко повысить производительность труда и уровень жизни в районе. В настоящее время Новосибирск является третьим после Москвы и Санкт-Петербурга центром ИТ-отрасли в России, и сибирские компании постепенно диверсифицируют свое производство, ориентируясь также на внутренний рынок.

В будущем можно прогнозировать развитие «дуалистичной» пространственной структуры хозяйства России — с одной стороны, будут модернизироваться штандорты крупных предприятий в традиционных отраслях промышленности, построенных в советские годы, а с другой — будут формироваться региональные и локальные кластеры с преимущественно МСП в новых отраслях промышленности и сферы услуг.

ЛИТЕРАТУРА:

- Лёш А. Географическое размещение хозяйства. Пер. с англ. — М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. — 456 с.
- Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии Наук. Серия географическая. — 2003, №6. — С. 15–25.
- Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. — Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005. — 496 с.
- Портер М. Конкуренция. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. — 496 с.
- Синцеров Л.М. Ритмы глобальной интеграции // Экономическая география мирового развития. XX век / Под общ. Ред. Ю.Г. Липеца, В.А. Пуляркина, С.Б. Шлихтера. — СПб.: Алетейя, 2003. — С. 24–45.

- Asheim B. Industrial districts as "learning regions". A condition for prosperity? STEP GROUP, Report №03-95, Oslo, 1995. — 34 p.
- Dunning J.H. The globalization of business: the challenge of the 1990s. N.Y.: Routledge, 1993. — 467 p.
- 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.
- Ffowcs-Williams I. The Role of Cluster Facilitators. Gothenburg: TCI Preparatory Course, 16.09.2003. — 48 p.
- Humphrey J., Schmitz H. Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. IDS Working Paper №120, 2000. — 37 p.
- Lundvall B.-A. The Social Dimension of the Learning Economy. DRUID Working Paper №96-1, 1996. — 29 p.
- Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud, L.: McMillan Press, 1961. — 450 p.
- Polanyi M. Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy. London: Routledge, 1997. — 428 p.
- Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review, November-December, 1998. — pp. 77–90.
- Porter M.E. (1985) Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N.Y.: Free Press, 1985, First Free Press Export Edition 2004. — 557 p.
- Porter M.E. (1980) Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: Free Press, 1980, First Free Press Export Edition 2004. — 396 p.
- Porter M.E. (1990) The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998 — 855 p.
- Second Tier Cities: Rapid Growth Beyond the Metropolis / Edited by Markusen A., Yong-Sook L., and DiGiovanna S. — Minnesota: University of Minnesota Press, 1999 — 403 p.
- Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003. — 94 p.
- Storper M. The Limitations to Globalization: Technology Districts and International Trade // Economic Geography, Vol. 68, Issue 1, January 1992. — pp. 60–93.

Вопросы по докладу И.В. Пилипенко

С.Е. Ханин: У меня вопрос-предложение. Когда я впервые попал на автомобильный завод в Германии (это было в Ганновере), который производит от 250 до 400 тыс. микроавтобусов в год, то был удивлен безлюдностью на этом заводе — там работало порядка четырех или пяти тысяч человек. Когда я попал затем на пивзавод, большой завод, там работало человек 14–20. Я не встретил вообще ни одного человека, кроме экскурсовода и еще кого-то. Не следует ли нам для наших оценок и сравнений с Западом просто увеличить квоту. Скажем, 500 человек — это у нас маленькое предприятие, а 50 тысяч — это большое. А среднее — это порядка полутора тысяч. Ну я так утрирую, но примерно.

Ответ: Очень интересный вопрос. Вы знаете, у меня возникает тоже такое желание, после того как мне довелось посетить много наших предприятий. Действительно, производительность труда такова, что у нас, конечно, там, где в зарубежной стране сидит один человек, у нас сидят четверо или пятеро. При этом ответственность никто не несет, никто не знает, что надо делать. Но все же в данном случае используется общая статистика, поэтому, исходя из этой статистики, малое и среднее предпринимательство у нас весьма малую роль играет в стране, что в общем-то отражается и на конкурентоспособности наших товаров.

С.Е. Ханин: А вот для новых предприятий возможны как раз старо-новые критерии, а как для старых? И еще одно маленькое дополнение: а что делать с кластерами, центрами, не знаю как их назвать, старого образца, например, с Зеленоградом? Каково Ваше мнение? Когда-то в Советском Союзе это были мощные инновационные центры. Что сегодня?

Ответ: Безусловно. Я бы хотел сказать, и Вы гораздо лучше меня это знаете, что Советский Союз был пионером в области сочетания науки, прикладных исследований и затем внедрения этого в производство, при создании, в частности Академгородка. Но дело в том, что их специализация была милитаризирована и не направлена на удовлетворение нужд большей части населения страны. Исключением была Дубна. В этом была их беда. Кстати, была у нас дискуссия в стране, и в прошлом году Президент сказал, что технопарки мы будем развивать. Вот сейчас развивается законодательная деятельность в этом процессе. Но дело в том, что у нас

технопарки официально оформились еще в 1990 г., т.е. они уже существовали 15 лет — целых 60 технопарков. Правда, они все характеризовались весьма слабым развитием. По моему опыту общения с директорами некоторых из них, я могу сказать, что все они жаловались на отсутствие поддержки государства. В данном случае, у нас-то все есть. Как я в одном из исследований видел, национальная инновационная система есть, но она совсем не работает. Т.е. отсутствует роль государства как катализатора, как создателя общих рамочных условий для развития компаний, в первую очередь, малого и среднего бизнеса. А эти центры — Дубна, Черноголовка, Зеленоград — должны только развиваться. Там необходимо создать условия, для того чтобы талантливые люди туда приезжали, организовывали свои фирмы, наладить взаимоотношения между учеными, которые больше склонны к научной работе, а не к предпринимательской деятельности, и предпринимателями. Но этим надо заниматься, а у нас, видимо, как мне говорили сами участники этого процесса, этому не уделяют никакого внимания.

А.Д. Арманд: Вы не пробовали применить распределение Ципфа как некий эталон устойчивости или неустойчивость стадий развития к размерам предприятий?

Ответ: Наверное, работает, но я пока не пробовал применить модель Ципфа к размерам предприятий. Насчет развития кластеров — здесь можно выделить волнообразное развитие, как свидетельствуют эмпирические исследования: сначала зарождение кластера, затем развитие, привлечение в кластер большого количества предприятия. Затем надо определить точку lock-in, ситуацию блокировки, когда внутренний потенциал кластера будет исчерпан и фирмы не должны будут ориентироваться слишком уж друг на друга, они должны будут извлекать знания извне — и это объясняет концепция региональных инновационных систем.

А.Д. Арманд: Стадия умирания тоже обязательна?

Ответ: Есть такая стадия. В одном из обзоров я видел, что некоторый процент кластеров — 6 или 8% — как раз находился на стадии lock-in, ситуации блокировки, когда их развитие уже не стимулировалось близким расположением фирм, а, наоборот, блокировалось из-за отсутствия инновационного потенциала.

А.И. Чистобаев: Игорь, у меня сложилось мнение, что Вы говорили о конкурентоспособности стран, о конкурентоспособности регионов как о равнозначных категориях. Может быть, я неправильно Вас понял, но мне кажется, совершенно разные индикато-

ры и системы показателей для одной и для другой. Не могли бы Вы пояснить. Это первый вопрос. Второй вопрос: в докладе заявлено развитие пространственных форм производства. Вы назвали город, агломерацию. Что Вы понимаете под пространственными формами организации производства, поясните, пожалуйста.

Ответ: Первый вопрос насчет конкурентоспособности страны и конкурентоспособности регионов. Здесь необходимо исходить из этих трех блоков. В первую очередь, блок инновационный. Во вторую очередь, блок взаимодействия страны, регионов в глобализирующемся мире с другими субъектами экономической деятельности. И третий блок — это форма организации производства. С моей точки зрения, конкурентоспособность страны необходимо рассматривать через призму развития конкурентоспособности регионов и конкурентоспособности отраслей в этих регионах. Конечно, это не одинаковые вещи — конкурентоспособность страны и конкурентоспособность региона — однако, здесь можно вспомнить исследования Бориса Николаевича Зимина. Если страна небольшая, скажем, Эстония, ее можно приравнять к региону. В докладе у меня очень часто именно такое было приравнивание, т.е. конкурентоспособность страны — это как конкурентоспособность региона. Но если мы берем страну с большим размером территории, с большим размером населения, конечно, ее конкурентоспособность необходимо рассматривать через соотношение конкурентоспособных регионов, депрессивных регионов, регионов со средним уровнем развития, но при этом брать три составляющие: инновации, взаимодействия в глобализирующемся мире и форма организации производства. Затем пространственная форма организации производства. Я приводил большое количество примеров. Единственное, не расшифровывал таблицу «Формы организации производства». Здесь представлено большое количество форм организации производства, начиная от ТПК и кончая различными типами промышленных районов, ну и к формам организации производства я также отношу технопарки, научные парки, так как основная их цель — это концентрация знаний и умений некоторых людей, работающих в ограниченном количестве фирм, для производства чего-либо или для организации консалтинга. Так что в докладе это было представлено.

В.Е. Шувалов: У меня несколько вопросов. Игорь, нет ли такого впечатления, что от кластерофобии мы сейчас переходим к кластеромании и пытаемся под этот модный термин и идеологию подвести все и вся. В данном случае, конкретный вопрос: Вы сей-

час показывали локальный кластер информационных технологий на примере Новосибирска и при этом ни разу не использовали понятия технопарка, ни тем более технополиса. Нет ли здесь пересечения, потому что это тоже форма организации — в данном случае, локалитета. Второй вопрос у меня: кластер все-таки — это форма самоорганизации производства или нет? Как ответить на этот вопрос? Потому что в Вашем выступлении больше звучала эта идея, хотя с некоторыми нюансами. И третий вопрос: можете ли Вы различать понятия промышленного района и регионального промышленного кластера? Вы использовали оба эти понятия.

Ответ: Спасибо. По поводу кластерофобии и кластеромании. Действительно, так как этот термин стал жутко популярным, то и у нас он начинает становиться таковым. Но при этом я отмечал необходимость определить движущие силы кластера, чем он может помочь развитию страны и определения его характеристик. В данном случае, я бы хотел сказать, что относительно Новосибирска я использовал и технопарк, и технополис, и кластер. Здесь необходимо осознавать разницу в терминах, чтобы термин кластер не потерял своего научного значения. Он, естественно, отличается от термина технопарк и технополис. Во-первых, по генезису, а во-вторых, тем, что кластер больше, по идее, чем технопарк и технополис. В моем понимании, технопарк и технополис — это либо группа компаний, расположенных в пределах одного здания, которые имеют свое собственное управление — директорат, либо технополис как технополис Оулу: это компания, имеющая часть акций (часть — у города, часть у провинции Оулу, частично владеют различные частные предприниматели и компании), которая развивается как компания. У нее есть свой бюджет, есть прибыль, она заинтересована в повышении прибыли. И в рамках этого технополиса, на его площадях развивается большое количество фирм, которые предлагают высокооплачиваемые места населению и формируют этот кластер. При этом этот технополис является только ядром, центром формирования общего кластера. Наша задача в России, используя имеющиеся технополисы, технопарки, создать все условия для привлечения туда предприятий, производящих инновационную продукцию, но так же и для реализации идей, существующих уже в этих технопарках. Скажем, технопарки Новосибирска — нам рассказывали, что у них получился технопарк наоборот. По идее, технопарк должен помогать развитию компаний. Облегчая start-ups, новым компаниям предоставляют дешевые площади для развития, инфраструктуру. Однако у них получилась

такая высокая аренда в технопарке, что все компании, которые туда сначала пришли, они все сразу разорились, а те, кто вовремя ушел, начали более успешно развиваться вне технопарка. И нам с гордостью говорил директор, что у нас получился технопарк на оборот и что государство ничем не помогает. Я вижу решение проблемы в том, чтобы имеющиеся уже формы организации производства поставить в нормальные правовые рамки, т.е. обеспечить выполнение ими планирующихся функций — и тогда уже вокруг них будут организовываться эти самые региональные кластеры. Насчет кластеров как форм самоорганизации производства. Безусловно, я отношу кластеры к формам самоорганизации производства, так как они организуются благодаря желаниям компаний получить преимущества от близкого расположения к другим компаниям, работающим в близких отраслях, или от близкого расположения к поставщикам из смежных отраслей хозяйства. Вот здесь вопрос о соотношении региональных, локальных кластеров и промышленных районов. В некоторых случаях эти термины используются как синонимы. Скажем, маршаллов промышленный район и локальный кластер. Безусловно, однако региональный кластер — это более широкий термин, чем промышленный район. Скажем, промышленный район в итальянском понимании имеет даже четко очерченные границы. Там был такой закон №117 от 1991 г., в котором давалось четкое определение промышленного района. Кстати, там он базировался на т. н. социоэкономической идентичности, которую определяет сообщество людей, живущих на одной территории и взаимодействующих друг с другом таким образом, что успешность развития компании в данном кластере способствует продвижению также по социальной иерархии. То есть чем более успешна компания, тем выше в городе ценится руководитель этой компании, тем более высокий пост он занимает. Эти термины соотносятся. Региональный кластер — более общий термин, я имею в виду, более широкий по географическому охвату термин. Однако, термин «промышленный район» имеет много значений. Он более универсален, так как он используется для обозначения не только кластеров, но и для других форм организации производства. Мне очень импонирует типология промышленных районов Маркуса, в которой он выделяет пять типов промышленных районов: первый тип — маршаллов. Он похож на кластер, обычно меньше. Затем промышленные районы типа «центр-сеть» — это промышленные районы в автомобильной промышленности, вокруг Штутгарта. Третий тип — это районы, ориентированные на

государство — более милитаризованные районы: один градообразующий завод с государственными заказами, который дает работу другим предприятиям данного района. Четвертый тип — это промышленная платформа для дочерних предприятий. Этот тип характеризуется тем, что в данном промышленном районе существует несколько средних и крупных предприятий, которые могут специализироваться на разных отраслях промышленности, они не взаимодействуют друг с другом, а взаимодействуют с ТНК, расположенной вне этой страны. Однако правительство создало здесь такие хорошие условия, привлекая сюда либо филиалы крупных ТНК, либо создавая собственные заводы, что их местоположение здесь определяется рядом схожих факторов, но не общей специализацией и не наличием связей друг с другом. Наконец, пятый тип — это смешанный тип промышленных районов. В общем, если мы берем промышленный район в итальянском понимании, конечно, этот термин более узкий, нежели региональный кластер. А вообще, термин промышленный район гораздо более широкий, чем кластер, потому что определяет формы организации производства совершенно разного генезиса и с разными факторами образования.

А.Г. Гранберг: У меня два вопроса. Как Вы знаете, рассчитываются и публикуются индексы конкурентоспособности стран, в соответствии с которыми Финляндия устойчиво занимает первое место в мире. Есть методика индексов, поэтому там нет спора о том, какие факторы учитывать, а главная проблема — какие веса придавать для построения интегрального индекса. Какое Ваше отношение к этой методике? Может быть, ее трансформировать, сопоставить со всем этим множеством вопросов? И второй вопрос. Не надо забывать, что мы на чтениях, посвященных памяти Лёша. Как все-таки можно построить систематизацию теорий пространственной организации? В чем состоит моя дискомфортность — в том, что теория конкурентоспособности (ее части — они всюду), во всех других теориях есть. Что она добавляет — это не совсем понятно, но она просто объединяет разные аспекты конкурентоспособности. Поскольку нам нужно определить четко положение Августа Лёша в мировой науке, не мешает ли нам этот разнобой в определении сути теории конкурентоспособности?

Ответ: Во-первых, по поводу индекса конкурентоспособности стран. Ну, с моей точки зрения, там, конечно, используется очень большое количество показателей, но от этого не повышается точность результата, т.е. очень многие показатели коррелируют

друг с другом, поэтому половину из них можно было бы просто отбросить и использовать меньшее количество показателей, которые бы практически друг с другом не коррелировали или слабо коррелировали. При этом, с моей точки зрения, они показывают уровень накопленной конкурентоспособности за весь период развития страны, и если мы посмотрим на заявленные разработчиками цели построения индексов, то, скажем, World Economic Forum заявляет, что индекс показывает перспективы развития стран на среднесрочный период, индекс Портера показывает, как используется микроэкономическая среда для текущей конкурентоспособности. Все же эти заявленные цели построения индексов не выполняются при рассмотрении индексов, потому что не существует вообще какой-либо корреляции между ростом индекса и ростом ВВП на душу населения или ростом ВВП просто между странами. При этом я видел очень интересную работу, в которой исследователь взял и очистил влияние ВВП страны, уже инкорпорированное в этих индексах, и получил совершенно другой индекс с базовыми показателями. Наверху стояла не Финляндия, а Чили, затем Нигерия. Получилось как раз абсолютно пропорциональное уровню развития стран в мировом хозяйстве распределение. Когда он убрал влияние ВВП на душу населения, получилось, что по индексу можно проследить, какие перспективы ожидают ту или иную страну в мировом хозяйстве. Поэтому надо быть очень внимательным при рассмотрении этих индексов, потому что они уже при построении не предполагают выяснения, какие перспективы имеются у страны, а уже а priori привязываются к существующему положению стран. Они показывают уже использующийся потенциал этих стран. Есть другие предложения о построении индексов конкурентоспособности. Мое мнение такое: их можно использовать, эти индексы конкурентоспособности, как оценку использования уже имеющегося в стране потенциала, но не как критерия будущего развития страны, тем более что, насколько мне не изменяет память, сами исследователи говорят, что ошибка в построении индекса Всемирного экономического форума такова, что малейшее изменение показателя приводит к скачку страны на пять или шесть позиций вверх или вниз.

А.Г. Гранберг: По индексу развития человеческого потенциала публикуется не только сводный индекс, но и его компоненты, поэтому можно свои сомнения развеять, поработав над этим множеством индикаторов. А вот по этому индексу конкурентоспособности есть публикации всех компонентов?

Ответ: Да, безусловно. Очень хорошую развертку дает Институт развития менеджмента в Лозанне. У них есть такой диск — там по каждому показателю показывается место страны. Кстати, этот индекс более объективен — там Финляндия не на первом месте, там всегда США на первом месте — т.к. там используется две трети объективных показателей, то есть количественных, взятых из статсборников, и только одна треть субъективных, то есть взятых из опросов ведущих менеджеров этих стран. Так вот там предлагается даже посмотреть, каким образом улучшится положение страны в этой таблице рейтинга конкурентоспособности, если слабые показатели улучшить до среднего по всем странам уровня. А по Всемирному экономическому форуму — там гораздо более слабая разбивка по этим показателям и там сложнее определить влияние показателей, тем более что там построение этих рейтингов, соотношение факторов прямо противоположное: две трети субъективных, одна треть объективных. Кстати, надо сказать, что до, по-моему, 1995 г. эти рейтинги составлялись совместно ВЭФ и Институтом в Лозанне, однако потом они разошлись во мнении: что надо больше учитывать — субъективные или объективные показатели — и стали строить свои отдельные рейтинги конкурентоспособности. Что касается наследия Лёша. Действительно, предтеча теории конкурентоспособности присутствует везде, и Портер просто взял и перенес свои теоретические построения на страны, использовал цепочку: если есть конкурентоспособные фирмы, значит, есть конкурентоспособные отрасли, если есть конкурентоспособные отрасли, есть конкурентоспособные регионы, если есть конкурентоспособные регионы, есть страны. Поэтому он и выделил такие вот факторы конкурентоспособности. Лёш, с моей точки зрения, в своих работах предвосхитил многие исследования, в частности, по кластеризации — прямо целая глава посвящена формированию кластеров. Он выделил факторы, способствующие концентрации не только однотипных предприятий, но также разнотипных предприятий, каким образом они будут влиять на конкуренцию между этими предприятиями. Работа Лёша является, наряду с работой Альфреда Маршалла, одной из основополагающих для последующей концепции кластеров. Собственно, Портер и сам не говорил, что он открыл что-то новое. Альфред Маршалл и Август Лёш дали теоретическую базу для кластеров. Так что это безусловно.

Б.И. Пружинин: Я нашел формулу для своих вопросов: вопрос стихийного экономико-географа. Вот Китай, по этой классификации конкурентоспособности, конкурентоспособен или нет?

Ответ: Китай в настоящее время не очень конкурентоспособен. С моей точки зрения, если мы рассматриваем концепцию Портера — ромб конкурентных преимуществ — в ней выпадает несколько составляющих: спрос, устойчивая стратегия структуры и соперничества и родственные поддерживающие отрасли. Портер сделал другую интересную концепцию, в которой выделил стадии развития государства, исходя из ориентации на определенные факторы производства. Первая стадия развития государства — ориентация на даровые блага, т.е. на простые факторы производства, как земля, как дешевый труд. Вторая стадия — ориентация на инвестиции, т.е. конкурентоспособность, базирующаяся на инвестициях. Третья стадия — на инновациях. И четвертая стадия — опасная — на богатстве. Надо избежать четвертой стадии и остаться на третьей. По моему мнению, Китай находится на первой стадии — он использует дешевую рабочую силу, чем очень сильно обидел кластер Бразилии, который был ориентирован на американских производителей, а как только Китай вышел на мировую арену, остался практически ни с чем. Необходимо определять конкурентоспособность и по регионам. Если мы возьмем Шанхай, то это высококонкурентоспособный город, а если мы возьмем внутренние провинции, то там практически ничего не развивается. То же самое и Россия, и любая крупная страна. Кстати, в рейтингах конкурентоспособности, в частности IMD, приводится первая попытка оценки конкурентоспособности регионов. Они прямо в таблицу вставляют некоторые регионы: Баварию, Иль-де-Франс, Ломбардию — и оценивают их показатели, не делая никакой разницы между конкурентоспособностью страны и региона.

В.Е. Шувалов: Было сказано совершенно правильно, что сама концепция кластеров и т.д. получила развитие в последние десять лет. Как ответить на вопрос: раньше были кластеры или нет? Или это форма, которую мы можем применять только к современным условиям развития производства, экономики и т.д.?

Ответ: Очень интересный вопрос. По опросам, которые я видел, основная часть кластеров возникла уже в эпоху постфордизма, когда информация стала играть главную роль и стала ключевым фактором успеха. Собственно, благодаря информационным потокам географическая концентрация была необходимой для повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий.

На таблицах, показывающих долю малых и средних предприятий в занятости и в добавленной стоимости, было видно, что они в среднем меньше дают добавленной стоимости по сравнению с занятостью, т.е. производительность труда там ниже. Однако в кластерах как раз — почему они так и популярны оказались — в них малые и средние предприятия за счет внешних экономий на масштабах производства достигают практически такой же производительности труда. Главную роль в этом процессе играет все-таки информация. Поэтому кластеры большей части отраслей промышленности можно считать детищем и результатом постфордистской перестройки производства. Альфред Маршалл выделял промышленные районы на примере нескольких отраслей промышленности Великобритании еще в конце XIX века — там тоже подчеркивал наличие связей между фирмами, которые создавали особую локальную промышленную атмосферу. Но так как не было других исследований в этой сфере, можно, наверное, сделать вывод, что такая форма организации производства — кластер — была характерна только для отдельных маленьких отраслей промышленности, но не для широкого спектра отраслей как сейчас в постфордистскую эпоху. Так что можно сказать: они были и раньше, но ввиду доминирования крупных вертикально интегрированных предприятий, они не играли такой роли. Сейчас они ее играют как один из инструментов повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий, регионов. Их бурное развитие стало возможным благодаря перестройке хозяйства и повышения роли информации.

ДИСКУССИЯ ПО ДОКЛАДУ И.В. ПИЛИПЕНКО

А.Е. Левинтов

Я бы позволил себе некоторые предположения, резко меняющие всю эту ситуацию. Если мы можем построить в один ряд Кристаллера, Лёша, Колосовского, Альфреда Вебера и увидеть, что это некоторое последовательное разворачивание теоретической мысли, то к работе очень уважаемого мною Майкла Портера так относиться нельзя. И докладчик блестящим своим докладом продемонстрировал то, что никаких теоретических оснований за этим не стоит. Это блестящая консалтинговая конструкция, и не более того. Поэтому относиться к ней как к географической действи-

тельности нельзя, ее нельзя сравнивать с другими формами организации знания. Это такая же консалтинговая игрушка и конструкция как матрица Бостонской консалтинговой группы. Блестящая работа, которая позволяет многое объяснять в этом мире и быть консалтинговым средством, очень хорошим инструментом — то же самое можно сказать и про кластеры Майкла Портера. Здесь надо указать три вещи. Первое — то, что кластер, как его представлял сам Майкл Портер, есть некоторый набор, эмпирически создаваемый, при наладке этого набора на некоторую реальность, мы видим незаполненные клеточки, которые и являются зонами развития того или иного реального кластера. В этом кластере нет никаких пропорций. Одно производство может замыкаться внутри себя, другое выпирать за пределы, выходить в мир. Той пропорциональности, которая была свойственна ТПК, здесь не предполагается. И наконец, третье: так как это консалтинговая конструкция, то тут все построено на причинно-следственных связях. В деятельности причинно-следственных связей нет, есть только вопросы «зачем?», а не «почему?». Это первый пункт, который я хотел обсудить. Второй пункт — по поводу конкуренции и конкурентоспособности. Мы тут, по-моему, очень далеко ушли от смысла конкуренции — competition — в спорте, слава богу, это сохранилось: можешь прыгать на 2,15 пять раз в год — имеешь право участвовать в Олимпийских играх, не можешь — пожалуйста, на дворовые соревнования. Конкурентоспособность в этом смысле означает не просто соблюдение каких-то стандартов, но соблюдение стандартов в экстремальных условиях. В этом смысле, Соединенные Штаты демонстрируют нам сегодня политическую неконкурентоспособность, поскольку после 11 сентября они вынуждены были отказаться от многих своих демократических достижений и рекордов в пользу своей безопасности. Наконец, третий пункт, который мне кажется очень важным. Мы очень много говорим о конкурентоспособности, о конкуренции и совершенно упускаем из виду важнейшую проблему глобализации — это кооперативоспособность. Постольку поскольку есть не только мировая экономика, есть еще и мировое хозяйство, и глобализация предполагает и то, и другое, то кооперативоспособность, которая совершенно никак не изучается, является супер-проблемой. Конкурировать мы все уже научились более менее, кооперировать в хозяйственном смысле пока даже не думаем.

А.И. Чистобаев

Прежде всего, мне хотелось бы сказать, что я с огромным удовлетворением выслушал доклад и ответы на вопросы. И, слушая Игоря Валерьевича, я ощущал, как опасения за свою науку у меня постепенно исчезают и появляется уверенность, что будущее в надежных руках. Тем не менее, я хотел бы вступить в дискуссию по некоторым вопросам. Один из аспектов, которые я хотел бы отметить, был назван под номером три Александром Евгеньевичем. В отношении кооперирования и вообще форм организации территориального разделения труда — эти формы вообще из нашего советского прошлого, но я напомним: специализация, кооперирование, концентрация, комбинирование. Мне кажется, что и в рыночной экономике все это должно иметь место. Конечно, совсем другие критерии, другие рычаги, способствующие их формированию, но игнорировать вот эти формы в нашей науке нельзя, мы не имеем на это права. Больше мы сейчас обращаем внимание на рыночную терминологию, и конкурентоспособность среди таковой. В отношении конкурентоспособности стран, соглашусь с Игорем Валерьевичем в том, что он говорил: да, конкурентоспособность стран имеет место, должна быть. Что касается регионов, субъектов страны, то здесь есть конкурентоспособность или ее нет — это большой вопрос. А если уж она есть, то она коренным образом должна отличаться от конкурентоспособности стран. Почему? Да потому что конкурентоспособность региона внутринационального ранга в одном правовом поле действует, а страна имеет свои законодательные, правовые нормативы, и в рамках таковых конкурентоспособность и происходит. Поэтому Эстония как страна, как государство — это совершенно неравноценная категория нашей Ленинградской или Псковской области. Совсем другое дело, если мы будем рассматривать Эстонию как члена ЕС и если мы примем во внимание перспективу формирования ЕврАЗЭС, то между регионами этого уровня может быть конкурентоспособность. Потому что здесь начинают действовать правовые нормы другого масштаба — как межгосударственные объединения. Хотел бы сказать насчет города Оулу. Игорь Валерьевич сказал, что вроде бы никаких особых факторов нет, а происходят те явления вокруг города, о которых он говорил. Здесь есть один весьма существенный фактор: Финляндия бедна энергоресурсами и испытывает дефицит электроэнергии. В Оулу атомная станция, передача электроэнергии по проводам в энергодефицитных странах — дело затратное, поэтому там и притягивается производство и дру-

гие виды деятельности непосредственно к источникам энергии. Мне кажется, что вот этот фактор является одним из главных. Отсюда можно сделать вывод, что наши наработки советского периода о факторах размещения производительных сил продолжают действовать — значит, они верны.

С.Е. Ханин

Наконец, меня Александр Евгеньевич достал по поводу неприбыльных факторов экономического развития. И когда разговор зашел в этом докладе о конкуренции и о конкурентных мотивах пространственного развития производства, то я вспомнил об одном очень важном факторе конкурентоспособности — это духовное состояние нации. Вот вам пример Германии. В течение последних 10–15 лет темпы экономического роста колеблются от 0,6% до 1,8%. Безработица в среднем от 11–12%, а в некоторых районах зашкаливает за 40%. Это оказывает просто удручающее воздействие на уверенность в будущем развитии страны, на ее конкурентоспособность. Что делают немцы? Они настолько потеряли уверенность, что они начали деньги откладывать, и каждые 12 центов из одного евро идет на сбережения. При этом инвестиции падают и не вкладываются непосредственно в экономику страны, а вкладываются в Китай, в Чехию, в Словакию и в другие страны, где есть относительно дешевая рабочая сила. Это состояние отчасти переломила фрау Меркель, когда ее выбрали в канцлеры и у людей появилась какая-то надежда. И сразу же пошел внутренний рост. Ведь Германия является, как любил говорить Шрёдер, Exportweltmeister, т.е. чемпион по экспорту. Действительно, она обогнала США и Японию по объему экспорта. Только за счет внешнего фактора и происходит какой-то рост. А внутренние факторы, внутренний спрос все время падал. И вот сейчас, наконец, появились оптимистические тенденции в связи с тем, что у немцев внезапно проснулась вера в будущее. Т.е. вера в будущее играет колоссальную роль в конкурентоспособности той или иной страны.

Л.В. Смирнягин

У меня несколько замечаний. В пандан Анатолию Ивановичу насчет контекстов мировых и страновых. Дело не только в том, что у них разные правовые природы, а еще и в том, что у них механизмы совершенно разные. Потому что в международном контексте факторы производства географически фиксированы, либо их движение между странами крайне затруднено. Внутри стран капита-

лы движутся свободно навстречу друг другу и выравнивают условия внутри. Так что надо крайне аккуратно к этому относиться. А не делать так, как Ваша милость: в заголовке стоят районы, а в докладе идут страны. Это разные вещи. Вклад Лёша как раз здесь совершенно капитальный. Если его и признают сейчас в мировой экономике, то в двух областях категорически — это международная торговля и теория фирм. Меня беспокоит вот что: почему-то все жутко пекутся по поводу международного контекста. В международной торговле от мирового ВВП это процентов 15 всего лишь. Множество стран с гигантским населением практически изолированы от мировой торговли. То есть проблема конкурентоспособности районов друг с другом внутри страны — вопрос вопросов, особенно в нашей многострадальной стране, которой предстоит пережить ужасающий упадок людности и где районы будут конкурировать друг с другом насмерть за инвестиции, за людей в том числе. К сожалению, к этой части совсем внимания нет — это жалко. Во-вторых, меня поразило обилие Кругмана, опять он повсюду. По совершенно элементарным вещам ссылки идут на Кругмана, когда должны идти на Рикардо со Смитом. Скажем, разговор о том, что у страны все хуже, а она все равно находит место в мировом разделении труда. Так в этом смысл перехода от Рикардо к Смигу, от абсолютных к относительным преимуществам. Чего же тут на Кругмана ссылаться? Или, скажем, эффект выравнивания — это все Олин тоже описал! Меня вот что поразило во всей этой конструкции: что конкурентоспособность очень хороша у стран, которые вообще хороши. Вот у них там и сбалансированный экономический рост, и рост уровня жизни. В общем, чем страна лучше, тем она конкурентоспособнее. Это не так! Сплошь и рядом все наоборот. Тот же Китай, который заполонил все своими товарами — совершенно обратная картина! Это сплошь и рядом по другим странам мы видим, когда за счет внутренних искажений создается искусственная конкурентоспособность, которая якобы потом приведет к каким-то позитивным вещам. Этого сплошь и рядом не случается. Мне понравилось замечание насчет того, что американцы — крайне скудная стезя для плодоношения по поводу теории размещения и т.п. В самом деле, региональная экономика, которая преподается в американских университетах, почти не содержит американских и английских имен. Это сплошь скандинавы, немцы. А им есть только, что добавить. Гувер много добавил к Веберу, Айзард к Лёшу и Кристаллеру, а сами-то они почти ничего не производят. Мне хотелось бы обратить ваше внимание на то, что

Игорь говорил о брендизации. В защиту Портера скажу, однако, что не такая уж это пошлая конструкция. Это очень важный переход от индустриального общества к постиндустриальному. Важная опасность — брендизация самой идеи. Это жуткий удар. Слава богу, что они все там не знают про Лёша, а то они моментально превратили бы в посмешище. Я думаю, что как бы не постигла эту идею судьба идеи полюсов роста. Вот где-то лет 10 назад Ричардсон написал даже такую статью «Dirty Word» — «Грязное слово полюса роста». Настолько это слово ополшено, что все его проклинаяют даже, когда это Перру с Будвилем было высказано. Потому что это тут же было переложено в региональную политику и выяснилось, что это все крайне непросто. Во-вторых, ждать нужно, пока все это даст плоды много-много лет. А у вас политический цикл ограничен четырьмя или восьмью годами. Более того, выяснилось, что в первое время все будет хуже и хуже, а потом, лет через 15, вы начнете пожинать плоды. Разочарование постигло полное. Запросто случится и с этой теорией та же сама штука. Смит сказал так: «Мы не можем отвечать на моральные вопросы, как развиваться обществу. Наша задача обеспечить ему возможность развиваться свободно». Вот этим я хотел бы закончить и сказать, что все это очень приятно, господин Пилипенко.

А.Е. Левинтов

Я забыл сказать очень важный момент. Вчера Александр Григорьевич после одного из докладов сказал, что он получил все, что хотел, и может уезжать. После сегодняшнего доклада я присоединяюсь к нему и тоже готов уже уезжать. Я получил все, что хотел.

Ю.Г. Липец

Я долгое время относился к кластерам примерно так же, как к устойчивому развитию — с сильным отвращением, считая, что кластер — просто выдумка чиновников и их консультантов для вскрытия разнообразных сейфов. Поэтому у меня есть такое предложение: искать, использовать какие-то объективные формулы для выявления кластеров. Опыт был такой. В свое время с подачи Марка Константиновича Бандмана Кузьмин и я занялись пропагандой ТПК для Индии, которые там были использованы. Для того чтобы создать какую-то объективную основу, провели простую работу: был взят межотраслевой баланс, методом факторного анализа были выделены технологически связанные отрасли, затем была взята перепись занятости по округам Индии и был проведен корреляционный анализ взаимосвязей занятости в раз-

ных отраслях. Затем было наложено одно на другое, выделены объективные территориальные сочетания в индийском экономическом пространстве, доложено на 40-м конгрессе Статистического института в Варшаве и забыто. И я думаю, что если Вы хотите употреблять кластер не для вскрытия разнообразных фондов или для кластеризации всей страны в ее движении к капитализму, то эти методы выявления территориальных связей вполне пригодны для поиска кластеров. Единственное, что все-таки, видимо, ядро какое-то существует объективно. Потому что для Индии был предложен разный подход: критерий конкурентоспособности для ведущего производства и критерий максимальной занятости для огромного круга вспомогательных производств. Т.е. два разных критерия для ядра и для всего созвездия. И вообще, я слабо верю в безъядерное развитие любых территориальных форм. Может, они и существуют в реальности — это вопрос анализа.

А.Г. Гранберг

Начну с того, что доклад Игоря Валерьевича — очень сильный и многогранный и, можно сказать, энциклопедический с точки зрения сбора разных аспектов конкурентоспособности. Вопрос о том, как позиционировать конкурентоспособность в системе экономических знаний не только экономический, потому что и социумы конкурируют друг с другом. Это не просто академический вопрос, потому что за этим стоят и государственно-политические приоритеты. Вот я начну с кластера. Два года назад совещание у Германа Грефа. Поскольку я единственный представитель Академии, то все негативные эмоции выслушиваю я. Распалась, он спрашивает: «Вы хоть знаете, что такое кластер?» Вот министр, лидер, он первое, что видит, — это кластеры. И на чем можно засыпать академика. Мне тут повезло. Я говорю: «Вы же знаете, только что закончилась самая выдающаяся конференция ВШЭ». Там по программе была секция «Конкурентоспособность регионов». Этого Портера перемальывали совершенно по-разному. И я делал доклад. Пластинку он сменил, но всему министерству внушил, что это главное. Поэтому, когда департамент территориального развития рассматривает какие-то работы СОПСа и обсуждает, что делать в следующем году, начальник точно так же повторяет: «Ну, а Вы хоть знаете, что такое кластеры?» В этом году получили тему «Нижнеангарский кластер». Несмотря на то, что десять лет назад само министерство утвердило ФЦП по Нижнему Приангарию, а до этого по Нижнеангарскому ТПК сколько было разработок. Вот кластер — это все-таки орудие власти. То, что происходит,

— это вызов научному сообществу. Мне представляется очень важным то, что начал обсуждать Юлий Григорьевич. Вопрос, который имеет близкое отношение. Это судьба Новосибирского Академгородка. Я почти с самого начала там живу и провел там 28 лет своей жизни. Мне кажется, это исключительно важный пример для понимания нашего общества и его конкурентоспособности. В 1957 г. был создан Академгородок. Близким аналогом был Лос-Аламос, но по масштабам Академгородок превосходил его во много раз. В Академгородке рождались все инициативы, все это было. Менялись ориентиры. С самого начала — синтез образования и науки — Новосибирский университет. Пятьдесят лет прошло — никак не могут легализовать его особый статус как Академического университета. Необходимо образование пояса внедрения вокруг Академгородка на основе предприятий различных министерств, в которых работали различные внедренческие группы. По поводу наукограда. До того, как этот статус оформился, десять лет обращались в ЦК и Совет Министров, чтобы дали этот статус. Два года назад, когда стали работать над новым законом об особых экономических зонах, новосибирский Академгородок проиграл конкурс. Очень странно было, что Томск получил этот статус. Сейчас все-таки смилостивилось правительство. Официально статус технопарка пробили. Надо признать все-таки — влияние прогрессивного Запада существует. С точки зрения науки, мы имеем здесь один из многих вызовов науке.

В.Е. Шувалов

Все в благодушном настроении, поэтому можно немножко поерничать. Любимая тема — кластерная политика. Действительно, вместо кластерофобии у нас пришла эпоха кластеромании. Кто только сейчас не разрабатывает концепции кластерной политики! Судьба последней концепции... Минэкономразвития устраивало тендер по концепции кластерной политики России в прошлом году. Мы там тоже участвовали, но, слава богу, заняли второе место — там нам не хватило нескольких сотых балла. Я после этого сказал большое спасибо судьбе, потому что, во-первых, было всего полтора месяца на разработку кластерной политики России, а во-вторых, хотя предварительные договоренности были, но выработать ее, наверное, не так просто. Судьба этой концепции повисла. Выиграла Академия народного хозяйства, Ольга Владимировна Кузнецова. Но, насколько я понимаю, тот вариант, который был разработан, он был квазиконцепцией и дальнейшего хода не получил. Все-таки мне хочется сказать огромное спасибо

Игорю Валерьевичу, за то, что он так проводит свою просветительскую деятельность среди широких кругов географов и не только географов. На самом деле, с моей точки зрения, мы так и не знаем, что такое кластер, что такое кластерная политика и насколько она применима к условиям России. Здесь пока много непонятого и противоречивого. Второе. Я хотел бы ответить уважаемому Леониду Викторовичу Смирнягину, который постоянно занимается очернением славной школы советской районной географии и, прежде всего, концепции ТПК. Откуда-то укрепилось у нас в сознании такое соображение, что ТПК — это понятие эпохи индустриализации. А вот кластерный подход, кластеры — это понятия эпохи информатизации, постиндустриального развития. Мне кажется, это не главное. Да, можно говорить, что ТПК ближе к плановой экономике, кластер ближе к рыночной экономике. Отсюда, между прочим, меняются задачи экономической географии и географии промышленности. Как любит говорить у нас Владимир Николаевич Горлов, мы из эпохи конструктивизма перешли в эпоху констатации и описания. Когда мы говорим о кластерах, надо иметь в виду, что, на самом деле, надо смотреть немножко шире. Идеи территориального комплексирования что в физической, что в экономической географии не угасли. И когда мы говорим о ТПК, мы, прежде всего, говорим, что этот подход работает, но это одна идея. А идея кластеров — это идея группировок. Это разные подходы. Да, наверное, у нас есть какая-то цикличность. На определенных этапах у нас идея территориального комплексирования занимает большее место, на других этапах мы говорим о группировке. Т.е. здесь разный тип связей. В ТПК, конечно, технологические связи. У кластеров — т.н. информационные связи, хотя в чем заключается суть этих связей, до сих пор четко не понятно. Когда мы говорим о промышленных районах и кластерах, я здесь не совсем с уважаемым докладчиком согласен. Потому что все-таки понятие района, промышленного района — оно абсолютно другое, чем понятие кластера. Если район — в его основу кладем территориальную целостность, которая может достигаться за счет различных критериев. Промышленные районы — это, конечно, узловые районы, у них системная организация со всем вытекающими последствиями. Когда мы говорим о кластерах, в том числе региональных, к ним ближе таксономия — однородные районы, если переводить на язык районирования. Не случайно здесь и используется кластерный подход, методы кластеризации, откуда мы во многом ведем истоки районирования по однородности. Здесь

есть какие-то методологические основания, которые позволяют эти понятия разделить, хотя надо сказать, что в советской географии промышленности районирование промышленности практически не получило своего развития. А.Т. Хрущев об этом много писал, говорил, ряд авторов делал попытки, но ни одного приемлемого подхода или сетки районирования не было, в отличие от западных подходов. Я не случайно спросил уважаемого докладчика насчет самоорганизации, кластер как форма самоорганизации производства. У меня есть большие сомнения в том, что кластеры способны к самоорганизации. Не случайно мы берем только малые и средние предприятия, исключаем из них крупные, хотя с точки зрения самоорганизации необходимо брать весь комплекс предприятий. С другой стороны, кластер — во многом умозрительная конструкция. Она больше хороша для анализа, для описания, но не для выстраивания, конструктивизма, в том числе программ формирования кластеров, программ развития кластеров и т.д. Здесь совершенно другой тип организации по сравнению с технологическими связями и признаки районов здесь найти достаточно сложно. В данном случае, идея самоорганизации здесь не так понятна, как в нашем обычном географическом подходе, в т.ч. территориальном комплексировании. Теперь о локальных кластерах. В отличие от локальных ТПК, — это понятие уязвимое, поскольку их достаточно условно можно отнести к пространственным кластерам. От внепространственных кластеров они абсолютно не отличаются. Когда мы говорим о классификации, типологии кластеров — это надо тоже иметь в виду. Есть у меня и другие вопросы, в том числе по конкурентоспособности регионов и отраслей, но они уже относятся к другой сфере — может быть, я это затрону потом, в других выступлениях.

Б.И. Пружинин

В качестве очень далеко оторвавшегося от народа специалиста хочу отметить две вещи. Во-первых, для меня, например, совершенно очевидно, что речь идет — концепция кластеров — о прикладном исследовании, о попытке применения общих моделей к конкретным ситуациям и проработки обстоятельств, связанных с той или иной ситуацией. Об этом же, кстати, свидетельствует та легкость, с которой концепция кластеров обсуждается. Вот вы спорите — я слушаю и ощущаю, что концептуальных структур, стоящих за кластерами особых нет, это очень спорная ситуация. И поэтому очень легко это понятие перерастает в идеологию, просто на глазах трансформируется. Для историков это повседневно-

ное явление, даже для филологов. Этнологи, этнографы сталкиваются с этим постоянно. Единственное, что может удержать это понятие — это появление концептуальной, фундаментальной структуры — Лёш, положим. Необходимо какое-то более или менее ясное единство среди исследователей, которое может удержать от жонглирования этим понятием и перевода его в идеологическую плоскость, иначе ускользнет. И удержать его не удастся. Это усилие требуется от вас, от географов. И второй пункт — по поводу разных типов знания. Я просто так для справки. Есть такое понятие у гносеологов — неявное знание. Это понятие было введено Полани. Что оно означает? Инструкция, бесспорно, помогает мне освоить велосипед, но как держать равновесие — это не передается. Инструкция может помочь мне научиться плавать, но плавать можно научиться только самому. И вот навыки плавания передаются «из рук в руки». Это вообще традиция как в восточной медицине. Это передается только от учителя к ученику. Это передается воспитанием. Это не артикулируется. Это знание, которому учатся — это навык. Какое это отношение к науке имеет? В науке, конечно, присутствует мощный массив неявного знания как предпосылки, иначе мы не поймем друг друга, не поймем о чем мы говорим. Но это знание неявное в науке концентрируется вокруг очень явного, четкого, жестко выраженного системного знания. А если оно присутствует само по себе, то, как здесь отмечалось в докладе: когда приходишь в ДЭЗ, нельзя научить по инструкции, как дать взятку, чтобы тебе, наконец, поменяли кран. Это делается на уровне опыта. Но это уже другого типа знание, это даже не знание, это опыт, это навык.

А.Д. Арманд

Я напряг весь свой интеллект, чтобы понять, о чем здесь шла речь. И представилась мне такая картина. Раньше экономика в очень большой степени зависела от расстояний. Фактор платы за расстояния был одним из важнейших в размещении экономики. Чем дальше, тем этот фактор становится менее значим по сравнению с другими, что связано с развитием средств транспорта, с развитием средств связи, с развитием информационных технологий общества. Естественным следствием этого мне представилось, что удобной операционной единицей становится уже не ТПК, а информационное единство — кластер. Поэтому я не вижу в этом никакой проблемы. Я считаю, это естественная эволюция понятий, которая соответствует изменению действительности.

А.Г. Гранберг

Одна ремарка. Я многие годы работал рядом с М.К. Бандманом, шли дискуссии по терминологии, и вот в чем мы расходились. Марк Константинович отстаивал идею ТПК с некоторыми вариациями: просто ТПК, программные ТПК. Но в чем у нас были расхождения? Я обращал внимания, что второе слово — производственный — не является обязательным, оно сужает эту идею. Даже в содержание тех сибирских ТПК входили города, расселение, социальная инфраструктура. Нельзя было выбросить их из ТПК. Зачем вносить в название ограничивающее это понятие производство? Проще было бы назвать «территориальный комплекс». Это означало, что для постиндустриальной эпохи это понятие сохраняется и его легче отстаивать в современной дискуссии с кластером.

В.Е. Шувалов

Я абсолютно с Александром Григорьевичем согласен. Потому что те же самые технополисы — те же самые территориальные комплексы, только в другой среде, тоже идет территориальное комплексирование, только в другой сфере — наука, образование, венчурный капитал, опытное производство. Оно никуда не девается, оно просто видоизменяется, трансформируется и так далее.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО И.В. ПИЛИПЕНКО

Я бы хотел искренне поблагодарить всех уважаемых коллег за замечательные отзывы о моей работе. Для меня очень приятно и неожиданно то, что вы проявили искренний, неподдельный интерес к моей работе — и это меня очень радует и окрыляет для дальнейших исследований. Я, конечно, все замечания записал и вначале я думал по всем ним ответить, но я думаю, что это займет очень много времени, поэтому я бы хотел просто сказать по поводу некоторых. Я практически со всеми высокоуважаемыми коллегами согласен. Некоторые вопросы были поставлены в доклад, но просто из-за того, что я сделал больший акцент на первую часть, они прошли в очень быстром темпе. В частности, соотношение ТПК и кластеров. Я это разделяю, там выделяю семь различий между ними, так же, как и несколько сходных характеристик внепространственных кластеров и ТПК. Что мне хотелось добавить? По поводу кооперативности, все же кооперированность и коопе-

ративность — комбинирование — они тоже были затронуты в книге. Конечно, в меньшей степени, чем конкуренция и конкурентоспособность, но эта тема тоже затрагивается. В принципе, она очень подробно изучалась скандинавскими исследователями, потому что они имеют возможность жить в таком обществе, в котором поощряется кооперативность. Собственно, это пункт — кооперированность — он и у Портера играет важную роль. Правда, он говорит, что в кластерах компании как конкурируют друг с другом, так и кооперируют друг с другом. Но каким образом достичь оптимального соотношения конкурирования и кооперирования — конечно, это главный вопрос. Я видел опросы. Вначале это меня тоже удивляло, как это так происходит. Однако действительно, получалось, что в некоторых региональных кластерах фирмы предпочитали заключать краткосрочные альянсы друг с другом для повышения общей конкурентоспособности, которые потом распадались после того, как достигали этого результата, они опять превращались в конкурентов. По поводу Оулу. Интересный пример. Не знаю, играла ли АЭС важную роль. С моей точки зрения, большую роль играла все-таки грамотная политика государства, которое построило сначала университет, потом технопарк, затем провело грамотную реализацию трех этапов стратегии развития региона. Т.е. здесь сыграл фактор государственный, в первую очередь. По поводу неявных знаний. Собственно, кодируемые и некодируемые знания — это как раз и отражает явность и неявность. Наверное, существует переключка между этими концепциями.