

НОВАЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ: ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ С ПОМОЩЬЮ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ И ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ

ПИЛИПЕНКО Игорь Валерьевич – сотрудник кафедры географии
мирового хозяйства МГУ им. М.В. Ломоносова

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОНИМАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

В современном открытом мировом хозяйстве почти все страны поставлены перед необходимостью постоянно повышать свою конкурентоспособность в борьбе за рынки сбыта для своих товаров. Еще около 20 лет назад большинство высокоразвитых стран мира не поднимало вопрос о конкурентоспособности стран и регионов, так как их превосходство не подлежало сомнению. Все изменилось с приходом на рынок целой группы «новых индустриальных стран» (НИС) первой, второй волны, активным включением в мировой рынок таких крупных стран как Китай, Бразилия, Мексика и Индия.

Включение в мировое хозяйство новых стран, обладающих новыми конкурентными преимуществами, которых не было у стран Западной Европы и Северной Америки, процесс транснационализации производства и увеличение безработицы в странах Запада, заставили исследователей заняться вопросом конкурентоспособности стран в мировом хозяйстве. Особенно сильно почувствовали влияние изменившихся условий функционирования мировой экономики малые высокоразвитые и среднеразвитые страны Западной Европы, которые в силу своей открытости первыми почувствовали необходимость смены научной парадигмы.

И хотя сейчас большинство теорий о конкурентоспособности применяются во всем мире для всех типов стран, в своем первоначальном виде они предназначались, прежде всего, для развитых стран. Так как возникшая угроза потерять свою конкурентоспособность и снизить уровень жизни в странах Запада требовала выработки новых теорий и определения новых ориентиров в развитии как государственной структуры, так и частных предприятий.

Датский экономист-исследователь **Б. Йонсон** определил термин «конкурентоспособность» как *«способность экономики страны поддерживать стабильный экономический рост при полной занятости экономически активного населения без накопления государством внешнего долга и без постоянного дефицита текущего платежного баланса»* (пер. с англ. – И.П.) [21. С. 279]. Это определение ориентировано в большей степени на экономические аспекты конкурентоспособности.

Географические аспекты конкурентоспособности были учтены в определении, данном **Н.С. Мироненко**: *«Под конкурентоспособностью национальной экономики понимается концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и других возможностей, реализуемых в товарах, успешно противостоящих зарубежным товарам как на внутреннем, так и на внешних рынках. Все эти возможности географически дифференцированы и являются характерными особенностями той или иной территории»* [2. С. 5].

Объединяя географическое и экономическое определение конкурентоспособности, мы можем констатировать, что для достижения конкурентоспособности в геоэкономическом смысле необходимо *добиваться экономического роста путем производства более высококачественных, чем у конкурентов, товаров и услуг, рационально используя свои природно-географические ресурсы и превращая недостатки своего экономико-географического положения в конкурентные преимущества, исходя из концепции «географического POSSИБИЛИЗМА».*

Страна не может быть конкурентоспособной во всех отраслях хозяйства, иначе это привело бы к полному доминированию в мировой экономике одной супердержавы и отсутствию конкуренции между несколькими равными по своему потенциалу экономическими субъектами. Даже единственный в настоящее время мировой геополитический гегемон США не обладают конкурентными преимуществами во всех отраслях промышленности. Более того, мы стали свидетелями ослабления геоэкономической конкурентоспособности США в последние 3 года. Попытка восстановить свою конкурентоспособность с помощью военных действий в Ираке утвердила геополитическое лидерство США, но слабо сказалось на экономике страны. Это лишний раз доказывает, что мы живем сейчас в мире скорее геоэкономики, чем геополитики.

Россия испытывает в настоящее время огромные проблемы с включением структуры своего хозяйства в мировую экономику. Страна с солидным инновационным потенциалом и целым рядом прикладных разработок, не имеющих аналогов в мире, превратилась в банального поставщика первичных ресурсов на мировой рынок, и о высокой конкурентоспособности экономики, конкуренции на основе инноваций или производства более качественных, чем у конкурентов товаров, говорить не приходится. Исправить положение можно, если при формировании долгосрочной стратегии развития конкурентоспособности будут учитываться большое количество факторов, влияющих на реализацию стратегии в самых разных сферах мирового хозяйства – от валютно-финансовой до культурологической. Для этого необходимо тщательно изучить создаваемый под руководством экономиста **Э.Г. Кочетова** «*геоэкономический атлас мира*», который дает почти полное представление о всех сферах мировой экономики [3], а также адаптировать с учетом своих специфических особенностей зарубежные теории конкурентоспособности, формирующие новые геоэкономические модели развития конкурентоспособности стран.

АМЕРИКАНСКАЯ ШКОЛА ТЕОРИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Первыми наиболее полными теоретическими разработками о конкурентоспособности стран и регионов были теории американского экономиста **М. Портера**, который создал, благодаря работе группы исследователей из 30 человек, **теорию «ромба конкурентных преимуществ»**. Главными постулатами его теории являются утверждения: «*Национальное процветание не наследуется – оно создается*» [4. С. 162] и «*единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность труда*» [4. С. 168].

Напомним, что М. Портер выделил четыре детерминанты конкурентных преимуществ страны: (1) условия для факторов, (2) состояние спроса, (3) родственные и поддерживающие отрасли, (4) устойчивая стратегия, структура и соперничество. Кроме того, на них влияют 2 независимые детерминанты: (1) правительство и (2) случай – например, войны и пожары.

Далее, М. Портер сделал вывод о необходимых условиях создания конкурентного преимущества. Условия для создания конкурентного преимущества регионов лучше тогда, когда фирмы, работающие в одной определенной отрасли, географически сконцентрированы. Географическая концентрация фирм получила название **«промышленного кластера»**. Кластер, по Портеру, *«это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга»* [17. С. 78]. Причем размеры кластеров могут варьироваться от одного города до целого ряда соседствующих стран.

Выявление кластеров происходит по следующей схеме:

1. Необходимо начать оценку кластера с рассмотрения крупной фирмы, а затем посредством цепочки накопления стоимости выявить все фирмы, поставляющие полупродукты, услуги, обеспечивающие сервис и т. п. В процессе исследования выявляются как горизонтальные, так и вертикальные цепочки, связывающие различные фирмы.

2. Вторым этапом исследований является рассмотрение организаций, оказывающих для фирм кластера информационные и образовательные услуги, финансовую и научную поддержку.

3. На завершающем этапе рассматриваются правительственные организации, которые могут оказать влияние на развитие кластера.

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

Эта теория стала базовой для создания целого ряда теоретических разработок, посвященных конкурентоспособности стран. Вместе с большим числом сторонников М. Портер получил также большое число противников его теории. Все критические высказывания о теории Портера финский ученый Петтинен разделил на 9 групп [12. С. 13]:

1. Критика условий возникновения конкурентных преимуществ. Конкурентоспособность необязательно создается в кластерах, есть много примеров успешного развития фирм и отраслей вне теории кластеров – «одинокое звезды» по Райнерту.

2. Дж. Даннинг и А. Ругман подчеркнули, что ромб конкурентных преимуществ не отражает адекватно роль ТНК в воздействии на кластеры. Портер чересчур большое внимание уделяет развитию кластеров на основе своих возможностей, не учитывая транснационализацию производства. В дальнейшем эта дискуссия привела к дополнениям в ромбе Портера (см. рис. 1).

3. «Модель Портера может быть применима только к малым открытым экономикам», утверждали ученые Беллак и Вайсс.

4. Система Портера, возможно, применима только к ресурсоориентированным отраслям промышленности. Этой точки зрения придерживались ученые Йеннон, Грэйг, Дэвис и Хилмер.

5. Исследователи из Нидерландов Ван ден Бош и ван Проойен подчеркнули, что в модели Портера необходимо было уделить больше внимания национальным особенностям стран.

6. Экономист Кэртрайт сделал достаточно жесткое резюме для модели Портера. Он заявил, что модель может в действительности не работать, т. к. идеи Портера не привязаны к реальным событиям и выглядят больше теорией, а на самом деле Портер перефразировал старые общеизвестные идеи.

7. Другой экономист Дэйли нашел, что в модели Портера неясно влияние макроэкономических переменных.

8. Известный ученый Нарула подчеркнул, что непонятно, в каком состоянии находится модель Портера – статичном или в динамике.

9. И, наконец, Грант в одной из своих работ сказал, что такие исследования не могут выполняться так строго, как это было сделано Портером.

Необходимо отметить, что большинство критических замечаний были выдвинуты совершенно справедливо. Некоторые из замечаний Портер учел при последующих исследованиях. Мы можем заметить, что М. Портер, действительно, выстроил теорию на основе исследований, проведенных в условиях США: опора на собственные силы при развитии кластера, большое влияние внутреннего рынка, недостаточное влияние внешних глобализационных процессов, в частности, ТНК.

При ближайшем рассмотрении ромба конкурентных преимуществ выявляется синтез как минимум трех известных до «ромба» теорий: теория нового роста, теории взаимоотношений потребитель-производитель и модели сетевого развития. Синтез трех теорий в ромбе Портера, а также добавление Дж. Даннингом в ромб третьей независимой детерминанты конкурентоспособности, «деятельности международного бизнеса», влияющей как на четыре детерминанты конкурентоспособности, так и на две первые независимые детерминанты, отражен на рис. 1.

Теория нового роста была разработана исследователем П. Ромером в 1986 г. До П. Ромера господствовало представление неоклассиков экономической теории, которые утверждали, что экономический рост страны имеет границы, определенные такими факторами как рост производительности труда и рост населения стран. П. Ромер показал, что согласно его парадигме инвестирование в образование населения страны способно еще больше увеличить темпы роста ВВП и благосостояния населения страны [20]. Портер также придерживается мнения, что рост надо стимулировать инвестициями в повышение квалификации работников.

Теория взаимоотношений производитель-потребитель акцентирует внимание на том, что связь между производителями и потребителями необходимо усиленно развивать, т. к. с ее помощью создаются инновации, помогающие развитию производства (подробнее см. ниже теорию Б.-О. Лундвала). Портер полагает, что именно спрос должен опережать изменения на рынке и предлагать что-то новое производителю, а потребители должны держать производителя в напряжении, заставляя его быть всегда нацеленным на изобретение и внедрение инноваций.

Модель сетевого развития берет свое начало из работ английского экономиста А. Маршалла и развивает теорию о том, что для достижения конкурентоспособности каждого отдельного предприятия необходимо создать сеть таких предприятий, чтобы они могли функционировать вместе, дополняя друг друга [14]. В ромбе конкурентных преимуществ Портера эта теория находит свое отражение в детерминанте «родственные и поддерживающие» отрасли, а также в концепции «цепочки накопления стоимости», которая рассматривалась Портером до создания им ромба как одна из основных теорий конкурентоспособности.

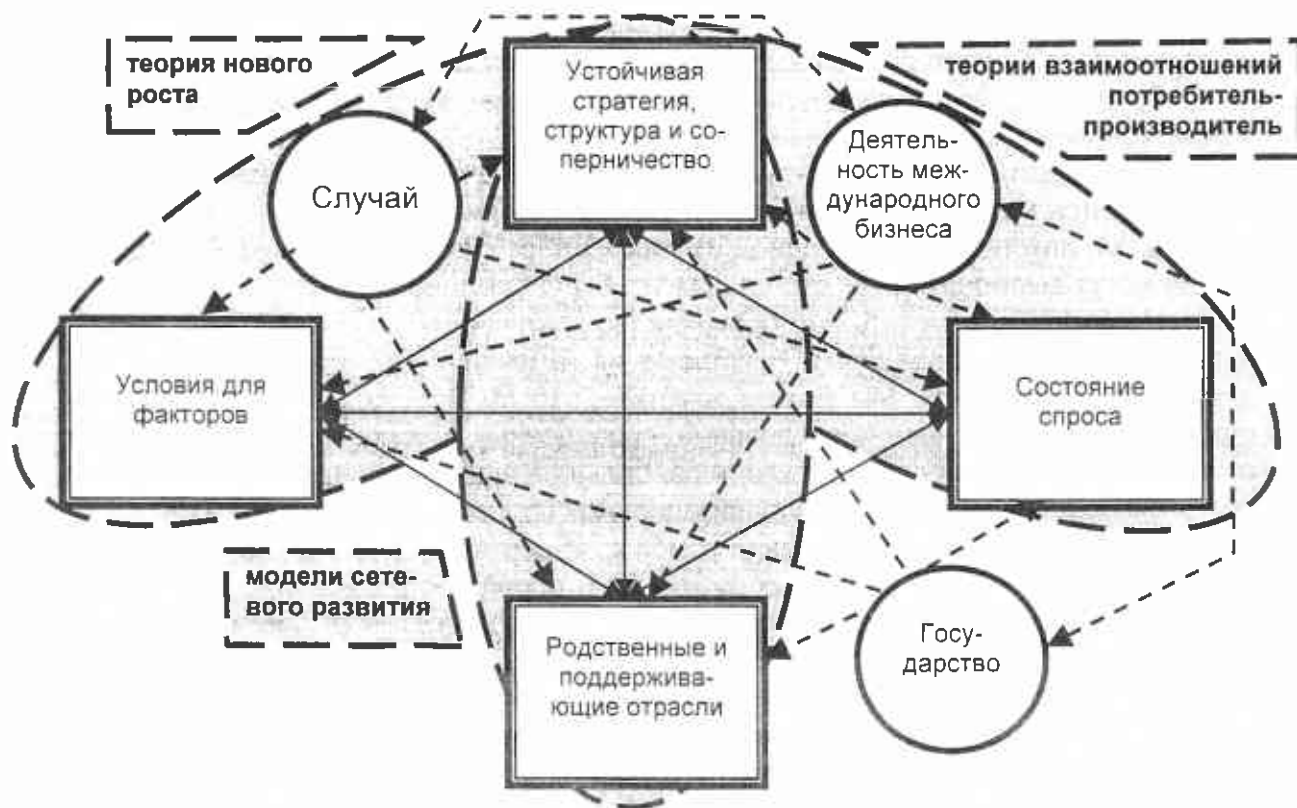


Рисунок 1

Ромб Портера и его связь с другими теориями

Источник: составлено автором по [8, с.105; 9, с.89; 12, с.15].

Заслуга Портера состоит в том, что он сумел придать известным теориям новое дыхание и разработать достаточно четкую программу для правительств стран по развитию кластеров. Кроме того, он придумал методику перевода системы промышленных классификационных стандартов для отраслей промышленности в классификацию, которую можно использовать в исследовании и развитии кластеров. *Правительственные программы по развитию кластеров, стали новой моделью геоэкономического развития стран в деле повышения общей конкурентоспособности.* Однако эти программы были бы невозможны без теоретических разработок других ученых.

Теория промышленных кластеров получила свое продолжение в работах другого американского ученого **М. Энрайта**, который является ближайшим последователем М. Портера. Задачей М. Энрайта являлось исследование географического масштаба конкурентного преимущества. Его главным предположением было то, что конкурентные преимущества создаются не на наднациональном или национальном уровне, а на региональном уровне, где *главную роль играют исторические предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования.*

М. Энрайт создал **теорию «регионального кластера»**. *Региональный кластер – это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера*

находятся в географической близости друг к другу. Или, региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [10]. Причем М. Энрайт выделил три уровня конкурентного преимущества регионального кластера: супранациональный, национальный и локальный.

Несколько схожих штандортов промышленности, объединенных общим экономико-географическим положением, но расположенных в разных государствах, образуют региональный кластер, который обладает **супранациональным конкурентным преимуществом**. Ярким примером преимущества такого типа являются четыре штандорта химической промышленности, находящиеся на р. Рейн в Германии (гг. Леверкузен, Франкфурт-на-Майне и Людвигсхафен) и в Швейцарии (г. Базель). Три немецких города соответствуют трем главным заводам трех главных немецких химических концернов – Байер, BASF и Хехст, соответственно. В Базеле сосредоточены штаб-квартиры и производственные мощности трех крупнейших швейцарских химических корпораций (на 1990 г., когда проводились исследования): Сиба-Гейги, Хоффман-ля-Рош (сейчас компания называется Рош Холдинг) и Сандоц.

Несколько смежных районов в пределах одной страны благодаря интенсивной кооперации могут достичь **национального конкурентного преимущества**. В качестве примера М. Энрайт приводит специализацию трех японских префектур (Тойама, Ишикава и Фукуи) на производстве искусственных волокон, использующих общий морской порт – Осаку.

Несколько рядом расположенных городов, имеющих схожую специализацию и проводящих активную политику обмена знаниями и инновациями достигают **локального конкурентного преимущества**. Пример – итальянские города, специализирующиеся на производстве керамической плитки и расположенные в географической близости – Сассуоло, Модена и Болонья. Здесь производилось более 80% всей керамической плитки, выпускаемой в Италии. Кроме того, этот район играл не только выдающуюся роль в Италии, но и в мировом хозяйстве, т. к. Италия в целом в конце 1980-х годов обеспечивала 55% мирового экспорта керамической плитки [9. С. 95].

Региональный кластер включает в себя: (1) промышленный район малых и средних предприятий; (2) концентрацию высокотехнологичных фирм, связанных через развитие и использование общих методов производства (технологий); (3) производственную систему с представительствами крупных ТНК и фирм, отделившихся в результате процесса спин-офф (spin-off). По Энрайту, именно на уровне региональных кластеров создается конкурентное преимущество стран, именно региональные кластеры нуждаются в целенаправленной поддержке государственных структур и исследовательских организаций.

В теории М. Энрайта мы видим элементы теории «территориально-производственных комплексов» (ТПК) и территориально-производственных сочетаний, разработанных отечественными экономистами и экономико-географами в 1970–80-х годах. Комплексы рассматривались как (1) «внепространственное промышленное сочетание группы взаимосвязанных производств, размещающихся в пределах крупного экономического подразделения», и как (2) группа «взаимозависимых отраслей, располагающихся в едином центре или в одном и том же районе» [1. С. 3].

Пути развития промышленных и региональных кластеров были исследованы третьим американским ученым **М. Сторпером**. Сторпер также является сторонником региональных кластеров и рассмотрения развития конкурентных преимуществ стран на уровне регионов [22]. Он рассматривал агломерацию как

источник промышленной динамики малых и средних предприятий и разработал схему «идеального развития» регионального кластера. Развитие кластера включает в себя шесть стадий [19. С. 15]:

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

Естественно, все кластеры имеют определенные особенности в своем развитии, и вышеприведенная схема может не всегда соответствовать действительности, однако она дает представление об общих закономерностях развития кластеров в мире.

Отклонения в схеме идеального развития кластеров происходят из-за местных национальных особенностей развития экономики: этнических черт, присущих только определенной стране с уникальным экономико-географическим положением. Этноэкономические особенности конкурентоспособности учитывались в теориях скандинавской школы конкурентоспособности.

Скандинавская школа теорий конкурентоспособности

Скандинавские страны испытали в конце 1980-х годов самое сильное конкурентное давление извне среди развитых стран. Этот процесс получил название «двустороннего нажима на малые страны» (рис. 2).

Рисунок 2

«Двусторонний нажим на малые страны» в конце 1980-х годов



Источник: [21, с.49].

Доля рынка «А» все в большей степени контролировалась странами НИС. Доля рынка «С» все в большей степени контролировалась крупными высокоразвитыми государствами. Доля рынка «В», контролируемая малыми странами постепенно сжималась. Для сохранения малыми странами своей доли рынка им необходимо было выработать новую стратегию развития, которая бы устранила барьеры для расширения торговли и повысила бы конкурентоспособность малых стран. Единственным вариантом повышения конкурентоспособности страны является изобретение инноваций и генерирование новых знаний, поэтому именно эти два понятия заняли ключевое место в теории «экономики обучения» и «национальной системы инноваций» датского ученого Б.-О. Лундвала.

Лундваль поставил под сомнение утверждение классической теории, согласно которой инновация является неординарным событием, которая разрушает общее равновесие в системе и приводит к революции. Рассматривая происхождение инноваций в пределах экономики такой малой страны как Дания, он пришел к выводу, что *инновация является не дискретным, а кумулятивным процессом*. Иными словами каждый день создается что-то новое, новые идеи накапливаются и выливаются в более значительные изобретения.

Здесь он вступил в заочный научный спор с концепцией «созидательного разрушения» Й. Шумпетера, который утверждал, что главной движущей силой прогресса является предприниматель, который периодически потрясает мир новым исследованием, разрушающим старую систему и создающим новую систему, экономически более прогрессивную. *Лундваль же утверждает, что инновация является не только кумулятивным, но и повсеместным (убиквитетным) процессом*, что в условиях малой страны все люди создают инновации, и что невозможно отделить одну инновацию от другой, т. к. они построены друг на друге. Он ввел в науку понятие **добавочной инновации (incremental innovation)**.

Лундваль выделил 4 типа технологического прогресса [15. С. 57]:

1) стационарная технология, которую можно использовать только в одном месте;

2) добавочная инновация – характерна для малых открытых экономик, таких как экономика Дании;

3) радикальная инновация – больше характерна для крупных государств, таких как США, где расстояние и большая численность населения, несмотря на развитие средств коммуникации, является препятствием для быстрой адаптации инновации;

4) технологическая революция, которая сопровождается сменой техноэкономической парадигмы (по К. Фримэну) во всем мировом хозяйстве.

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

Исходя из того, что достичь высокой конкурентоспособности в условиях малой страны можно с помощью добавочных инноваций, Лундваль признал **обучение (learning)** главным процессом, необходимым для улучшения конкурентоспособности малого государства. Отсюда он ввел термин «экономика обучения» (*learning economy*), который в начале 1990-х годов ассоциировался только с малой скандинавской страной, а в настоящее время стал признанным и в крупных европейских государствах. «Обучение» подразумевает под собой непрерывный процесс совершенствования навыков и знаний, необходимых для производства более совершенного продукта. Новые знания могут приобретаться как в процессе работы, так и в процессе учебы или профессионального обучения.

Экономика познания подразумевает, что все жители страны в большей или меньшей степени участвуют в процессе обучения, причем Лундваль выделил несколько видов обучения:

- 1) обучения путем делания (*learning-by-doing*);
- 2) обучение путем использования (*learning-by-using*);
- 3) обучение путем взаимодействия (*learning-by-interaction*);
- 4) обучение путем производства (*learning-by-producing*);
- 5) обучение путем поиска (*learning-by-searching*);
- 6) обучение путем исследования (*learning-by-exploring*).

Первые два вида обучения представляют собой обыкновенный способ получения знаний, который может быть доступен каждому в любом государстве. Третий тип обучения, обучение путем взаимодействия, характерен именно для малых высокоразвитых стран Западной Европы, в которых взаимосвязи покупатель-производитель особенно тесны.

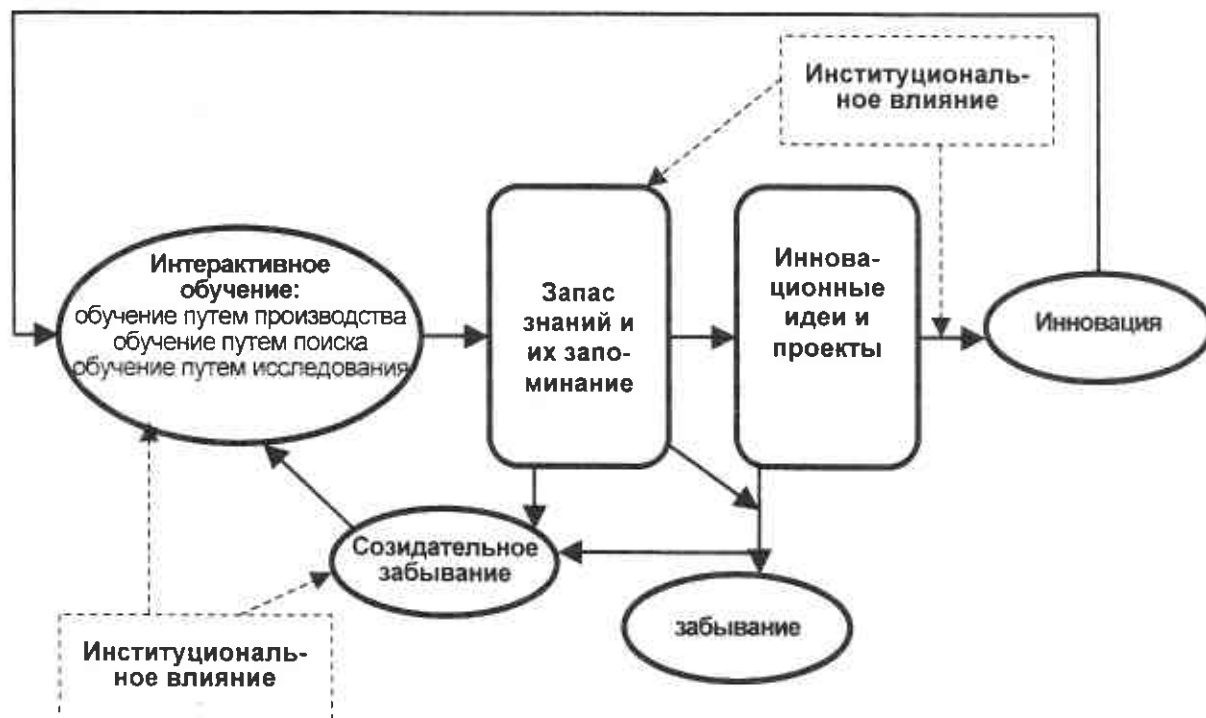
Другой датский ученый Б. Йонсон отметил, что кроме аккумуляции в процессе обучения для усовершенствования экономики страны важным процессом является также **процесс забывания** [15. С. 29]. Его следует понимать как *привычки и привязанности населения, которые могут тормозить процесс повышения конкурентоспособности государства*, т. е. иногда «созидательное разрушение знаний тоже бесполезно».

Следующей ступенью развития экономики датские ученые назвали процессы «обучение путем производства, путем поиска и путем исследований». «Производство, поиск и исследование» предполагают открытие новых знаний, которые не были известны до момента их открытия. Экономический субъект, находящийся на этой стадии развития обладает инициативой на рынке, т. к. именно он является создателем и носителем новых знаний и инноваций. Связь между процессами обучения и процессом забывания в экономике обучения представлена графически на рис. 3.

«Экономика обучения» в настоящее время подвергается сильному влиянию информационных технологий, но она не синоним понятию «информационное общество». Знание, по Лундвалю, это не просто информация. «Информация – это особенный элемент знаний, который может быть разбит на биты информации и послан на большие расстояния с помощью средств связи» [13. С. 3]. Поэтому процесс обучения не является просто приобретением информации, но также включает в себя навыки, приобретаемые в процессе обучения.

Рисунок 3

Связь между процессами обучения и забывания в экономике обучения



Источник: составлено по [15, с.33].

Также «экономика обучения» не является синонимом «общества высоких технологий». Обучение является процессом, которое проникает во все части общества, и это возможность, открытая для всех граждан, независимо от того ученые ли они или рабочие, выполняющие простые операции [13. С. 3]. Причем Лундваль подчеркивает, что способность скандинавских стран к обучению в традиционных отраслях промышленности, связанных с разработкой природных ресурсов, внесло решающий вклад в создание «государств всеобщего благосостояния» в 1960–70-х годах.

Для более глубокого объяснения феномена «экономики обучения» Лундваль и Йонсон предложили поделить все знание, приобретаемое человеком в жизни на четыре таксономические группы:

- 1) знаю – что (know-what);
- 2) знаю – почему (know-why);
- 3) знаю – как (know-how);
- 4) знаю – кто (know-who).

Знаю-что относится к простым знаниям фактов о произошедших событиях. **Знаю-почему** – относится к принципам и законам поведения человеческого общества. Этот тип знания был чрезвычайно важен для развития химической и электронной промышленности. Получение доступа к этим знаниям приводило к

быстрому прогрессу в технологии и меньшему количеству ошибок при использовании метода проб и ошибок.

Знаю-как – это уже относится к способностям и навыкам человека выполнять какую-либо работу. **Знаю-как** – это больше практическое знание, которое приобретается в процессе работы. **Знаю-как** является типичным видом знания, которое имеет четкие границы распространения, внутри одной фирмы или, например, исследовательской группы. Особенно важны **знаю-как** при работе компаний в кластере, когда необходимым условием отлаженного функционирования является своевременный обмен информацией между фирмами. Знания **знаю-кто** становятся все более и более важными в современном мировом хозяйстве. **Знаю-как** и **знаю-кто** относятся к типу инноваций, которые передаются в процессе личного взаимодействия между людьми (тип учитель-ученик) [13. С. 6].

Рассмотрев термины и понятия, необходимые для понимания процессов, происходящих в малых скандинавских странах, Лундваль различает два определения «национальной системы инноваций» (НСИ) – узкое и широкое. **«Национальная система инноваций» в узком смысле** – это вся «система организаций и институтов, включенных в процесс поиска и изобретений, т. е. НИИ, проводящие НИОКР, технологические институты, университеты и подразделения частных предприятий».

«Национальная система инноваций» в широком смысле включает в себя «все аспекты и части экономической структуры и институциональной системы, которые влияют на процесс поиска и исследования – производственные системы, система маркетинга, финансовая система, а также все подсистемы, которые функционируют в рамках перечисленных выше систем» [15. С. 12].

Национальная система инноваций включает в себя 6 составляющих:

- 1) внутренняя организация фирм;
- 2) межфирменные взаимоотношения и экономические структуры;
- 3) государственный сектор;
- 4) институциональные условия создания финансового сектора;
- 5) интенсивность проведения НИОКР и их организация;
- 6) национальная система образования и система профессионального обучения.

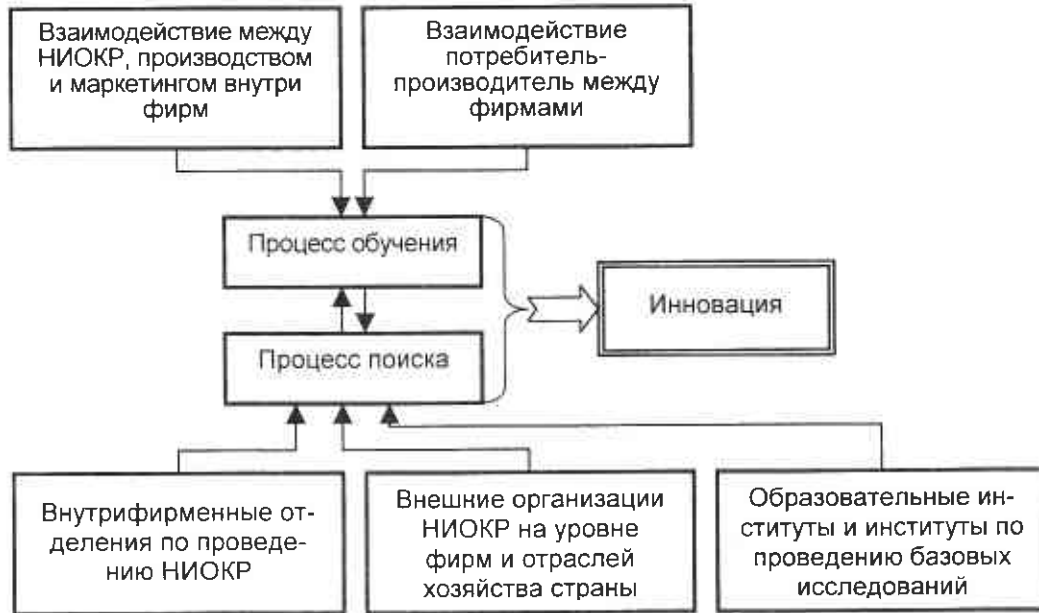
Б. Йонсон, рассматривая институциональную систему малых стран через процесс поиска и обучения (searching and learning), которая, по его мнению, является главной причиной технологического изменения и улучшения НСИ, построил схему национальной системы инноваций, представленную на рис. 4. Б. Йонсон предложил сравнивать НСИ в разных странах исходя из анализа происходящих изменений и различий в составляющих НСИ. Причем этот метод можно распространить на локальные и на региональные системы инноваций.

Теория «национальной системы инноваций», разработанная Б.-О. Лундвалем и Б. Йонсоном учитывает местные этнические особенности развития территории при повышении конкурентоспособности страны. Эта теория была адаптирована также во многих крупных странах, а «процесс обучения», т. е. постоян-

ного совершенствования знаний в интерактивной среде, стал одним из главных стимулируемых процессов в проведении государственной политики.

Рисунок 4

Схема национальной системы инноваций



Источник: составлено по [21, с.293]

Необходимость как можно более внимательного изучения местных региональных особенностей при создании стратегии развития подчеркивается в теории «региональной системы инноваций» и скандинавских «промышленных районов» норвежских ученых **Б. Асхайма** и **А. Изаксена**. Сначала они рассмотрели промышленный район как источник инноваций и нововведений. Используя работы А. Маршала и французского ученого Ф. Перру, который разработал теорию «полюсов роста», они выяснили, что промышленные районы характеризуются постоянным изобретением инноваций, необходимых для поддержания конкурентоспособности промышленного района.

Но главной проблемой для развития промышленных районов является практически полное отсутствие радикальных инноваций в промышленном районе и преобладание добавочных инноваций. Использование же только добавочных инноваций неизбежно приводит к отставанию района в развитии из-за возможной ситуации блокирования (lock-in). В этой ситуации район уже не способен производить добавочные инновации (не хватает внутренних ресурсов), а для радикальных инноваций доступ оказывается закрытым.

Современные промышленные районы по Б. Асхайму обладают следующими характеристиками [5. С. 4]:

1. Внешняя экономия на масштабах производства в пределах района поддерживается через развитую вертикальную кооперацию между фирмами, кото-

рые обыкновенно делятся на фирмы-заказчики и фирмы-исполнители. Это сдерживает развитие горизонтальной технологической кооперации.

2. Часто между фирмами в промышленном районе наблюдается сильная горизонтальная конкуренция, т. к. фирмы производят одни и те же части и участвуют в производственном процессе на одной и той же стадии.

3. Третьей главной характеристикой является наличие большого числа небольших независимых предприятий и одной крупной фирмы, действующей как стратегический центр принятия решений. Для маленьких фирм самостоятельно невозможно поддерживать высокий уровень инновационности выпускаемых продуктов из-за нехватки человеческих и финансовых ресурсов.

Таким образом, возникает вопрос, как промышленные районы смогут поддерживать конкурентоспособность в эпоху новой техноэкономической парадигмы – доминирования информационно-коммуникационных технологий. Целью исследования промышленных районов норвежскими учеными было создание теории, объясняющей развитие инновационных отраслей промышленности в промышленных районах. Кроме того, необходимо было провести границу между использованием в границах района местных (региональных) инноваций и использованием внешних (национальных, международных) инноваций.

Для понимания термина **«региональная система инноваций»** (региона в пределах одной страны) авторы выявили три главных измерения региональной системы инноваций:

1. Региональную структуру управления: административная система, система государственных и частных институтов;

2. Региональная специализация на производстве определенного типа продуктов;

3. Разница между развитием центра/периферии в промышленной и инновационной структуре региона.

С одной стороны, Б. Асхайм и А. Изаксен характеризуют инновационную систему как (1) **регионализированную национальную инновационную систему**, т. е. когда части производственной и институциональной системы расположены в определенном регионе, но функционально интегрированы в национальную или интернациональную систему, которая базируется на линейной инновационной модели (сверху вниз). С другой стороны инновационная система может быть описана как (2) система, разделенная на части производственной структуры и институциональной системы, которая **территориально интегрирована и «врезана»** в определенный регион и характеризуется активной инновационной моделью (снизу вверх) [6].

Пример регионализированной инновационной системы – лаборатории по проведению НИОКР крупных корпораций, государственных НИИ или научные парки, которые располагаются вблизи университетов и основываются на линейной инновационной модели. Такая система характеризуется недостаточной связью с территорией, что ставит под вопрос конкурентоспособность района и конкурентоспособность малых и средних предприятий на международном уровне.

Примером территориально интегрированной (врезанной) инновационной системы является промышленный район или сеть малых и средних предприятий,

которые строят свою конкурентоспособность на основе местных локализованных процессов обучения.

Главной особенностью региональных инновационных систем, врезанных в территорию, Асхайм и Изаксен считают сочетание использования как местных, так и внешних знаний. К неформальным, практическим и немым (*tacit*) знаниям добавляются местные локализованные закодированные знания (*localized, codified knowledge*). При смешивании внешних и внутренних знаний у промышленных районов появляется возможность генерировать не только добавочные инновации, но также и радикальные инновации, необходимые для поддержания высокой конкурентоспособности. *Интеграция локальных (sticky) и глобальных ubicвитетных (ubiquitous) знаний является главной характеристикой региональных инновационных систем [7].*

Теории американской и скандинавской школы конкурентоспособности стали основой для создания новой геоэкономической модели развития страны – повышение конкурентоспособности с помощью поддержки развития региональных кластеров и промышленных районов, которая стала осуществляться в ряде развитых и развивающихся стран с конца 1990-х годов. Ниже мы охарактеризуем некоторые итоги новой государственной политики, проводящейся в малых высокоразвитых странах Западной Европы – странах с наиболее уязвимой и открытой экономикой.

ПОЛИТИКА ПОДДЕРЖКИ КЛАСТЕРОВ И ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ

В настоящее время выделяют кластерную политику двух поколений. **Кластерная политика первого поколения** представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством по идентификации кластера, определения поля деятельности формирующих кластер фирм, созданию государственных органов поддержки кластера и осуществление общей политики поддержания всех кластеров в стране. На первом этапе основную роль в исследованиях должны играть экономико-географы, которые с помощью средств пространственного моделирования должны выявить кластеры и определить их состав.

Кластерная политика второго поколения базируется на хорошем знании о существующих в стране кластерах. Она подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого кластера в отдельности, т. к. государство может выступать в качестве менеджера, заказчика, инициатора производственного процесса, брокера, сводящего производителя и потребителя внутри кластера и источником финансирования для фирм, работающих в кластере.

Необходимо сказать, что в большинстве малых стран осуществляется кластерная политика первого поколения. Лишь в Нидерландах в 2002 г. правительством была начата политика второго поколения, ориентированная на индивидуальные проблемы кластеров.

Особенно активно кластерная политика проводится в Австрии (земля Верхняя Австрия – Oberösterreich), в Бельгии (район Фландрии), Финляндии (программа «Центры особых знаний» – Centres of Expertise), Норвегии (создание региональных инновационных систем РЕГИНН – REGINN) и Швеции (программа поддержки кластеров на 2002–2004 годы – Emerging Clusters Programme). Деятельность государства во всех этих программах фокусируется на усилении потоков информации между

фирмами, улучшении кооперирования между фирмами и НИИ, дополнительном обучении сотрудников фирм, поддержке маркетинга и экспортных инициатив.

Все исследования, проведенные по выделению географических концентраций малых и средних предприятий, можно разделить на три группы: исследования по выделению промышленных кластеров, региональных кластеров и мегакластеров, а также промышленных районов.

Промышленные кластеры были выделены в Португалии и Австрии. В Португалии исследования по выявлению кластеров были начаты в 1994 г. по инициативе португальского правительства, которое предоставило право выделить географические скопления малых и средних предприятий группе М. Портера – «Монитор Компани» (Monitor Company) [18]. Всего группа М. Портера выделила 33 кластера. После нескольких лет наблюдений за развитием кластеров стало ясно, что некоторые из выделенных кластеров еще кластерами и не являются, т. к. в них отсутствовали связи между фирмами, которые, тем не менее, находились в географической близости. А без внутрифирменных связей кластер не может развиваться, потому что в нем будет отсутствовать инновационная среда. Такие кластеры были отнесены к типу «недоразвитых» кластеров [19. С. 22].

В Австрии ученые **Гасслер** и **Раммер** выделили 76 кластеров [11], которые были подразделены на шесть основных типов: производственные кластеры, распределительные кластеры, технологические кластеры, экспортные кластеры, образовательные кластеры и смешанные кластеры (с элементами других типов кластеров). В конце концов, для определения государственной политики для повышения конкурентоспособности экспорта страны были выделены 16 промышленных кластеров. Принципы выделения были следующими: кластеры должны были быть ориентированы на потребителя и иметь внутри себя четкие горизонтальные и вертикальные связи между фирмами.

Второй тип региональной концентрации предприятий малого и среднего бизнеса, **региональный кластер**, является самым распространенным в малых странах Западной Европы. На основе теории М. Энрайта были выделены региональные кластеры в Финляндии, Швеции, Швейцарии, Дании, Бельгии, Нидерландах и Ирландии.

В Финляндии к исследованию конкурентных преимуществ приступили сразу после выхода в свет книги «Конкурентные преимущества стран» в 1990 г. Концепция кластера, трансформировавшаяся постепенно в концепцию регионального кластера была взята за основу промышленной политики в стране на конец 1990-х годов. Исследование проводилось в 4 стадии.

На первой стадии были сравнены все экспортные квоты финских товаров в сравнении с квотой финского экспорта в мировом экспорте. Те отрасли, в которых отмечался отрицательный торговый баланс исключались из списка. Также рассматривались главные торговые партнеры Финляндии в экспорте данного типа продукта, и если торговля осуществлялась только с географическими соседями Финляндии, то такие товары также исключались из исследования. На втором этапе был составлен список фирм, занимающихся производством экспортных товаров. Все компании и производимые ими продукты были сгруппированы по функциональным связям. Затем по этим связям географически были очерчены кластеры, которые включили в себя не только производителей товаров, но

также производителей оборудования и услуг. Экспертами было сделано заключение, действительно ли выделенные кластеры обладают тесными горизонтальными и вертикальными связями между фирмами (третий этап). После этого была изучена история формирования этих кластеров. На последнем этапе началось непосредственное изучение кластеров Финляндии: проводились опросы, эмпирические исследования для выяснения того, каким образом можно простимулировать развитие кластера и улучшить его конкурентоспособность [12. С. 37].

В итоге были выделены четыре различных типа кластеров: сильные, полусильные (semi-strong), потенциальные и латентные (защитные). Под сильным кластером подразумевался такой кластер, у которого все 4 стороны ромба М. Портера были сильными и сбалансированными. В полусильном кластере 4 стороны ромба не сбалансированы. Потенциальные кластеры представлялись хрупкими организациями с одной и двумя неразвитыми гранями «ромба». Наконец, латентные кластеры имели негативную тенденцию развития. Было выделено 10 кластеров, из которых только один был причислен к категории сильных (лесной кластер), 2 – к полусильным (металлургический и энергетический), 5 – к потенциальным (в том числе и телекоммуникационный), и еще 2 – к латентным (табл. 1).

В Нидерландах исследования кластеров проводились несистематично. С начала 1980-х годов было проведено несколько самостоятельных исследований наиболее конкурентоспособных отраслей страны. Исследования проводились двумя разными способами. Частные исследования основывались на концепции М. Портера. Также при исследованиях 214 промышленных групп отраслей, 650 категорий продуктов и 260 категорий экономической деятельности использовался метод матрицы Леонтьева затраты-выход (input-output). С помощью такой матрицы были выделены 12 больших конгломератов, межпромышленных групп, национальных кластеров, которые создавали около 30% всего ВВП Нидерландов [19. С. 23].

Таблица 1

Кластерная структура промышленности Финляндии

Тип кластера	Описание	Кластер
Сильный кластер	Законченная структура кластера, сильная конкуренция между фирмами, динамичные горизонтальные и вертикальные связи между фирмами, действующими в кластере	Лесной кластер
Полусильный кластер	Стабильная, но незаконченная структура кластера, позитивная динамика развития	Металлургический кластер Энергетический кластер
Потенциальный кластер	Структура кластера хрупка, но постоянно усиливается, позитивная динамика	Телекоммуникационный кластер Природный кластер Транспортный кластер Химический кластер
Латентный (защитный) кластер	Существуют некоторые кластерные структуры, негативное развитие, чрезмерное использование возможностей	Строительный кластер Пищевой кластер

Источник: составлено по [12. С. 40].

В Бельгии феномен кластеризации производства изучался на региональном уровне (в трех регионах страны – Фландрии, Валлонии и Брюсселе). Пионе-

рами в исследовании кластеров были фламандцы. Под региональными кластерами понимались «группы предприятий, исследовательских/образовательных/обучающих организаций, местных частных и общественных органов, поддерживающих предпринимателей, которые соединялись в тесную географическую и технологически обособленную сеть» [19. С. 23]. Позднее стал использоваться метод Леонтьева, который трансформировался в «метод Мákсима» или «М-метод». «М-метод» классифицирует сектора экономики в соответствии с «постоянно действующими взаимозависимыми связями между поставщиками и покупателями в одном экономическом кластере» [16. С. 7].

Применяется этот метод в двух взаимозаменяемых направлениях. Сначала рассматриваются все прямые связи, т. е. рассматриваются все поставки продуктов, которые важны с точки зрения поставщиков. Затем рассматриваются все поставки, которые важны с точки зрения покупателей. Те клетки матрицы, в которых ответы поставщиков и покупателей пересекались, и были причислены к одному региональному кластеру. С помощью этого метода были определены 5, так называемых, мегакластеров (агро-пищевой, строительство и металлургия, химическая промышленность, транспорт и распределение, услуги). В Валлонии были определены с помощью методики М. Портера 40 сфер технологической конкурентоспособности региона.

Выделение кластеров в Швейцарии было полностью построено на опыте бельгийских коллег. В результате анализа основе «М-метода» определилось 7 кластеров с обратными связями и 5 кластеров с прямыми связями, что в результате дало 5 мегакластеров: агро-пищевой; отраслей промышленности, связанных с услугами; кластер строительство – сервис – конструкционные материалы / машиностроение – электрооборудование; электрооборудование – химическая промышленность и текстильный мегакластер [23. С. 7]. В стороне от мегакластеров остались фирмы в таких отраслях как производство кожи и обуви, нефтепереработка, производство железнодорожного оборудования, сервис, связанный с железнодорожным и речным транспортом и коммуникационные услуги (рис. 5 и 6).



Рисунок 5

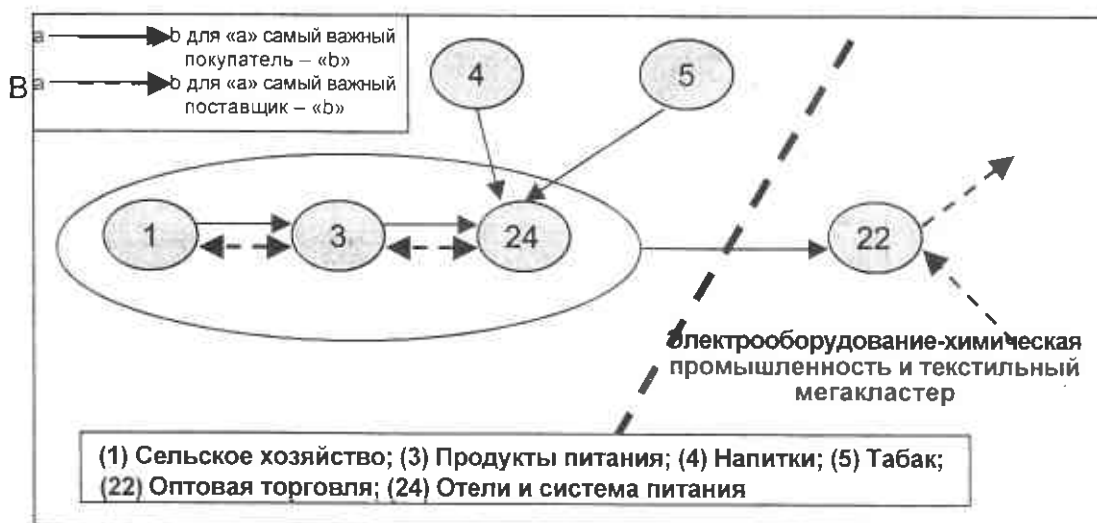
Пять мегакластеров Швейцарии

Источник: составлено по [23. С. 7].

Концентрация предприятий МСБ в виде **промышленных районов** характерна для Норвегии и Греции. Все потенциальные промышленные районы Норвегии должны были удовлетворять трем критериям отбора: иметь устоявшийся рынок рабочей силы, иметь коэффициент занятости не менее 3 (коэффициент занятости – это отношение доли занятых в определенной отрасли в данном промышленном районе к доле занятых в данной отрасли в Норвегии в целом) и иметь не менее 10 фирм, специализирующихся в одной отрасли которые давали бы не менее 200 рабочих мест.

Рисунок 6

Структура агро-пищевого мегакластера Швейцарии



Источник: составлено по [23. С. 8].

Таким критериям удовлетворили по итогам исследований 55 промышленных районов и еще 7 районов со специализацией на сфере услуг. В них было занято 22% всех рабочих в промышленности Норвегии. Промышленные районы специализировались на производстве как традиционных товаров (нефтепереработка – Ставангер, кораблестроение – Суннморе), так и новых (электроника – Хортен) (см. рис. 7).

Особым типом кластеров являются **трансграничные кластеры**. В них реализуется супранациональное конкурентное преимущество, которое М. Энрайт выделил на основе исследований штандортов химической промышленности на Рейне в Германии и Швейцарии.

К трансграничным кластерам эксперты Европейского союза относят следующие кластеры [19. С. 26]:

- 1) стекольный кластер в Верхней Австрии, Баварии (Германия) и Богемии (Чехия);
- 2) текстильный кластер в Нижней Австрии и Богемии;
- 3) технический кластер в Штирии (Австрия) и Словении;

4) кластер Эресунн в Дании и Швеции, который включает в себя «Долину Медикон» (Medicon Valley) в Дании, в которой работает большое количество фармацевтических и биотехнологических фирм, университетов и их клиник;

5) кластер в регионе Твенте на границе Нидерландов и Германии включает в себя несколько сетей предприятий, производящих пластмассу и биомедицинские препараты;

6) кластер вокруг г. Венло также на германо-голландской границе с большим количеством поставщиков, консалтинговых и инжиниринговых фирм;

7) кластер «Долины Доммель» (Dommel-Valley) на бельгийско-голландской границе с большим количеством фирм, работающих в отраслях хай-тек;

8) кластер «БиоДолина» (BioValley), располагающийся на территории трех государств в верхнем Рейне – Германии, Швейцарии и Франции с центрами во Фрайбурге, Базеле и Мюлузе.

Рисунок 7

Основные промышленные районы Норвегии



Источник: составлено автором по [6 и 7]

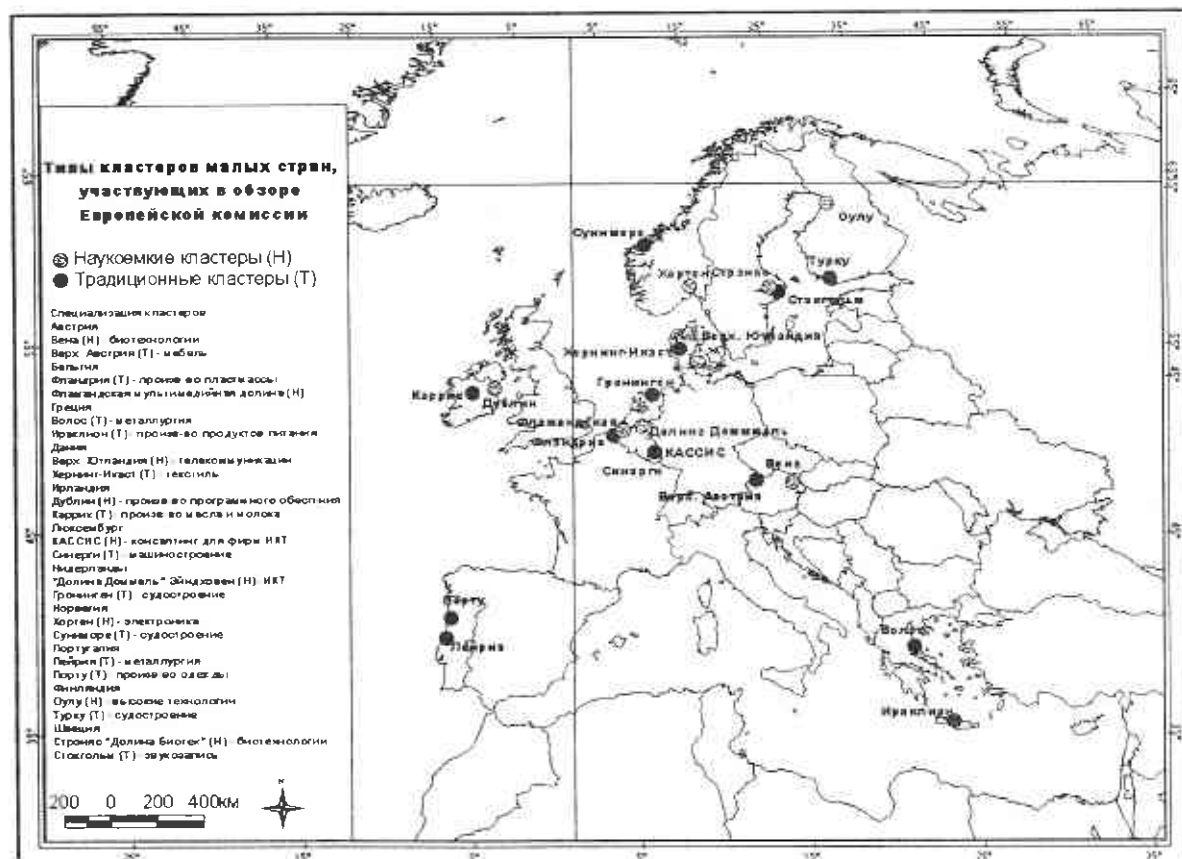
Все вышеперечисленные кластеры развиваются в настоящее время ускоренными темпами и имеют прекрасные возможности стать одними из лидирующих центров в мире в данной отрасли хозяйства (особенно «БиоДолина» и «Долина Медикон»).

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

В 2002 г. отделением Европейской комиссией по наблюдению за развитием предприятий малого и среднего бизнеса было сделано исследование выборки из 34 кластеров, расположенных в 17 европейских странах (на рис. 8 представлены региональные кластеры малых стран, участвующих в исследовании). Целью исследования было изучение природы региональных кластеров, сформировавшихся в Европе, для определения целей кластерной политики, которая в будущем будет проводиться в Европейском союзе.

Рисунок 8

Типы кластеров малых стран, участвующих в исследовании ЕС



Источник: составлено автором по [19].

В начале исследования планировалось изучить 17 кластеров, базирующихся в своем развитии на науку, и 17 традиционных кластеров. Однако Португалия и Греция не могли представить вниманию исследователей кластеров, где наука играла бы значительную роль, поэтому в исследование были включены 19 традиционных кластеров и 15 кластеров с новейшими отраслями промышленности (научные кластеры).

Большинство кластеров (60%) сформировались в 1970–1990-х годах. Именно в это время фирмы начали географически концентрироваться в опреде-

ленных отраслях экономики европейских стран. Только 15% кластеров сформировались в период с 1900–1940-е годы. Таким образом, очевидно, что кластеризация производства – это в большей степени проявление постфордистского метода организации производства, который стал доминирующим именно в 1970-е годы. Процесс кластеризации стимулировал сам себя. Чем больше фирм скапливалось в кластере и успешно функционировало, тем больше других предпринимателей открывали новые компании в пределах уже сформировавшегося кластера. Также подавляющее большинство кластеров, ориентированных на науку сформировались после 1970-х годов, в то время как традиционные кластеры образовывались примерно равными темпами на протяжении всего XX в.

Размер кластера определяется числом фирм, работающих в кластере и числом рабочих мест, которые они предлагают. В европейских странах в большинстве кластеров работает не более 200 фирм, причем 35% всех кластеров имеют размер от 50-ти до 200 компаний. Еще около 20% кластеров насчитывают более 100 компаний [19. С. 29].

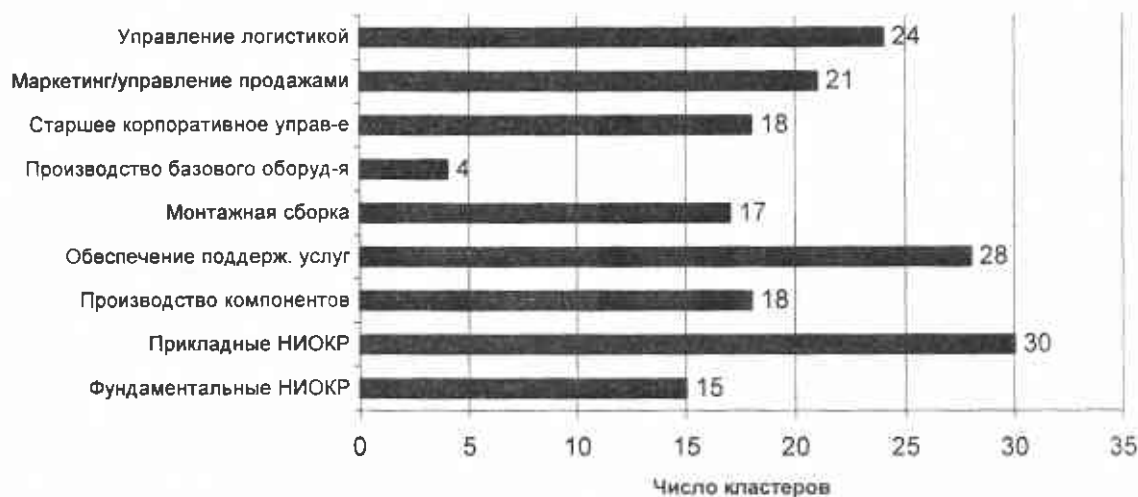
Если мы вспомним, что согласно теории М. Сторпера «идеальный» кластер должен проходить шесть стадий развития – от рождения до упадка в ситуации блокировки (lock-in situation), то приходим к выводу, что большинство кластеров сейчас развиваются и находятся на третьей-пятой стадии развития (74% всех исследуемых кластеров). В состоянии стагнации находится 18% кластеров, остальные же уже вступили в шестую стадию развития.

Согласно исследованию Европейской комиссии – в 19-ти из 34-х кластеров доминируют малые и средние предприятия, 12 кластеров имеют смешанный состав и только в трех кластерах доминируют крупные фирмы. Причем за последние 10 лет в 35% кластеров малые и средние предприятия усилили свои позиции. Только в 15% региональных кластерах количество крупных компаний с числом сотрудников более 200 человек увеличилось.

Почти в половине кластеров число фирм, контролируемых ТНК за последние 10 лет увеличилось. В 38% кластерах ТНК принадлежат от одной до трех местных фирм. То есть мы наблюдаем процесс взаимопроникновения локальных (sticky) и глобальных убиквитетных (ubiquitous) знаний, который описали норвежские ученые Б. Асхайд и А. Изаксен на примере исследования промышленных районов в Норвегии.

На рис. 9 представлено ранжирование кластеров по типу деятельности фирм кластеров в глобальных цепочках накопления стоимости. Основными направлениями деятельности являются: прикладные НИОКР, выполнение поддерживающих крупные фирмы сервисных услуг, управление логистикой, маркетинг и управление продажами, а также производство компонентов оборудования, которые необходимы филиалам ТНК для сборки конечного продукта.

Специализация региональных кластеров в цепочках накопление стоимости



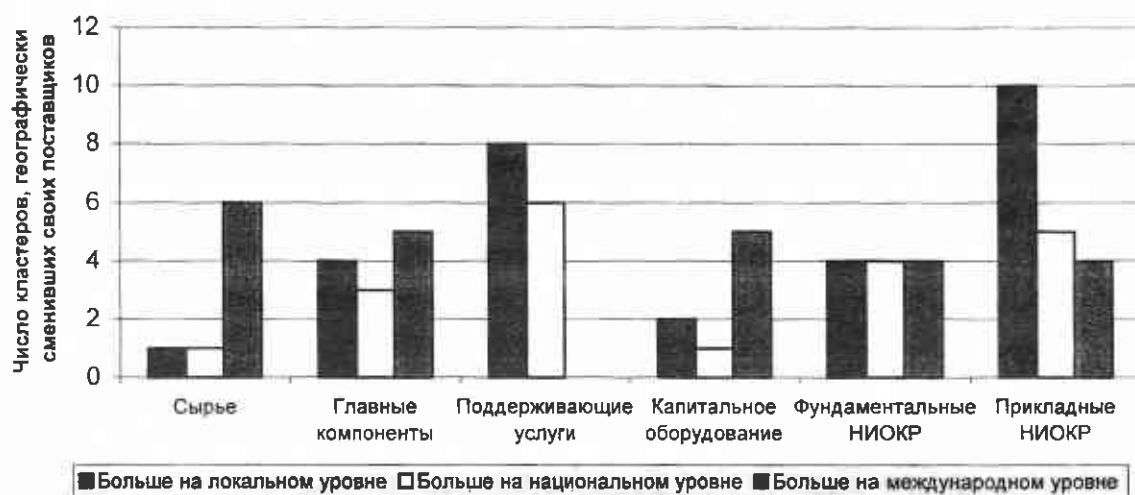
Источник: составлено по [19. С. 33].

Рис. 10 показывает изменения, произошедшие в географическом распределении поставщиков, снабжающих кластеры первичным материалом. Интересно, что прикладные научные исследования и поддерживающие услуги получают все больше первичных продуктов и информации из местных источников, а фундаментальные исследования, капитальное оборудование, сырье и главные компоненты – из глобальных источников.

Экспертами ЕС было выделено 5 типов различных связей в европейских кластерах – ориентированных на рынок, временные коалиции, долговременные связи, иерархичные связи и родственные связи. Наиболее распространенными связями в традиционных кластерах были долговременные связи (50%), на втором месте шли «временные коалиции». В наукоемких кластерах наблюдалось большее разнообразие межфирменных связей. 33% связей основывались на временных коалициях, по 27% – на связях, ориентированных на рынок и на долгосрочном партнерстве, причем большинство фирм как в традиционных, так и в наукоемких кластерах все в большей степени ориентируются на временные коалиции и долгосрочное партнерство. Эти эмпирические исследования подчеркивают важность связей, развивающихся между фирмами при формировании кластера.

Рисунок 10

Изменения в поставщиках первичных продуктов у кластеров



Источник: составлено по [19. С. 35].

Особое внимание к процессу кластеризации фирм вызвано тем, что кластеры видятся одним из инструментов повышения конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве. Действительно, обзор Европейской комиссии это подтверждает. Так 24% исследуемых кластеров были причислены к мировым лидерам, 12% – к европейским лидерам, 37% – к национальным лидерам, еще 24% – к экономическим субъектам с сильной конкурентоспособностью. Только три кластера, два греческих и один голландский, были охарактеризованы как экономические субъекты со слабой конкурентоспособностью.

Мировые лидеры среди кластеров малых стран в своих отраслях это:

- 1) телекоммуникационный кластер на Северном Ютланде (Дания);
- 2) технологический кластер в Оулу (Финляндия);
- 3) кластер производства программного обеспечения в Дублине (Ирландия);
- 4) кораблестроительный кластер в Фризланде-Гронингене (Нидерланды);
- 5) электронный кластер в Хортене (Норвегия);
- 6) кластер звукозаписи в Стокгольме (Швеция).

Фирмы, строящие свое развитие на основе инноваций, всегда будут в выигрыше по сравнению с фирмами, ориентирующую свою политику на производство существующих товаров с более низкими затратами. Примерно одна четверть всех исследуемых кластеров была причислена к типу «генераторов новых технологий». Это означает, что они характеризуются радикальным инновационным процессом по Б.-О. Лундвалю и являются мировыми инноваторами.

Однако большинство кластеров ориентируются на «добавочную» инновацию (incremental innovation) как главную стратегию развития. Так 30% кластеров были отнесены в обзоре региональных кластеров Европы именно к этому типу. Еще 30% кластеров были определены как только «пользователи» новых технологий, которые используют новые технологии, создаваемые извне. Большинство

из кластеров этого типа (70%) – традиционные кластеры. Еще 18% всех исследуемых кластеров проявили себя как «адаптеры технологий». То есть они также используют внешние технологии, но только адаптируют их к местным условиям, частично изменяя их технологическое содержание.

Суммируя все характеристики исследуемой выборки кластеров эксперты Европейской комиссии пришли к следующей общей характеристике наукоемких и традиционных кластеров в Европе. **Наукоемкие кластеры** в основном совсем молодые (не более 20 лет); между фирмами преобладают временные коалиции, долгосрочное партнерство и связи, ориентированные на рынок; местное сотрудничество осуществляется с помощью институтов, проводящих НИОКР и государственными учреждениями; большинство кластеров являются генераторами новых технологий и инноваций. **Традиционные кластеры** имеют возраст до 100 лет; доминирует долгосрочное сотрудничество между фирмами; местное сотрудничество основывается на взаимодействии с местными поставщиками и государственными учреждениями; типичная инновационная деятельность – «добавочная» инновация и использование существующих технологий.

* * *

Подводя итоги обзора развития кластерной политики в странах Западной Европы необходимо подчеркнуть, что стимулирование развития кластеров со стороны государства является одним из важнейших методов повышения конкурентоспособности государства в современном мировом хозяйстве, наряду с усовершенствованием механизмов деятельности самого государственного аппарата, повышением уровня образования и усовершенствования инновационной базы в стране, развитием мощных ТНК, способных не только использовать имеющиеся природные ресурсы для получения экономической ренты, но и генерировать инновации во всех сферах своей деятельности для перехода на качественно новый уровень конкуренции.

Эта новая геоэкономическая модель развития конкурентоспособности страны является в настоящее время одной из самых перспективных в Западной Европе, причем она начала применяться в государственной политике не далее как 5–6 лет назад. В государственной стратегии повышения конкурентоспособности России, обладающей конкурентоспособной научной базой и уже имеющей наработки в создании территориально-производственных комплексов, кластерная политика может также сыграть одну из ключевых ролей.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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, 1975.
2. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред. Н.С. Мироненко. М.: «Пресс-Соло», 2002.
3. Кочетов Э.Г. Геоэкономический атлас мира как стратегическая инновационная интерпретация глобального пространства // География инновационной сферы мирового хозяйства / Под ред. Н.С. Мироненко. М.: «Пресс-Соло», 2000. С. 22–45.

4. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2002.
5. Asheim B. Industrial districts as «learning regions». A condition for prosperity? // STEP (Studies in technology, innovation and economic policy) GROUP, Report № 03–95, Oslo, 1995.
6. Asheim B.T., Isaksen A. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway? // STEP (Studies in technology, innovation and economic policy) GROUP, Report № 13–96, Oslo, 1996.
7. Asheim B.T., Isaksen A. Regional Innovation Systems: The integration of Local «Sticky» and Global «Ubiquitous» Knowledge. – Paper presented in the proceeding of the «Conference on Regional Innovation Systems in Europe», Donostia – San-Sebastian, 30.09–2.10.1999.
8. Dunning J.H. The globalization of business: the challenge of the 1990s. New York: Routledge, 1993.
9. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage. // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht, 1993. P. 87–102.
10. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game // World Link, No: 5, July/August. C. 24–25.
11. Gassler H., Rammer C. Alles Cluster? The Austrian Association for Radical Geography. Wien, 1999.
12. Hernesniemi H., Lammi M., Ylä-Anttila C. Advantage Finland: The Future of Finnish Industries // Editor: C. Rouvinen, Helsinki, 1996.
13. Lundvall B.-Å. The Social Dimension of the Learning Economy. – Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working Paper № 96–1, 1999.
14. Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud, London: Macmillan, 1961.
15. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Edited by B.-Å. Lundvall. London: Pinter Publishers, 1992.
16. Peeters L., Tiri M., Berwert A. Techno-economic Clusters in Flanders and Switzerland: an Input-Output-Analysis // Center for Science and Technology Studies (CEST), № 9, July 2001.
17. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition. // Harvard Business Review, November-December, 1998. P. 77–90.
18. Porter M.E. Portuguese Competitiveness. – Novos Desafios da Competitividade, Lisbon, 17.04.2002.
19. Regional Clusters in Europe / Observatory of European SMEs, № 3. 2002. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2002.
20. Romer P. Endogeneous Technological Change // Journal of Political Economy, October 1990. P. 71–102.
21. Small Countries Facing the Technological Revolution / Edited by Ch. Freeman, B.-Å. Lundvall. London: Pinter Publishers, 1988.
22. Storper M. The Regional World: Territorial Development in a Global Economy. New York: Guilford Press, 1997.
- Tiri M., Moreau R., Peeters L. Identification of clusters in Switzerland. – OECD Cluster Focus Group Workshop, Utrecht, 8–9 May, 2000.