

ОБЩЕСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ НАУК ГЕОЭКОНОМИКИ И ГЛОБАЛИСТИКИ

ПОСТОЯННО ДЕЙСТВУЮЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

«ДИАЛОГ ЗАПАД—ВОСТОК: ИНТЕГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ»

РАБОЧАЯ ГРУППА

«РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ»
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Москва
2010

Авторы:

Э.Г. Кочетов —

доктор экономических наук,
президент Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики,
заведующий Центром стратегических исследований геоэкономики
НИИВС ГУ-ВШЭ, академик РАЕН

М.Ю. Байдаков —

председатель правления «Миллениум Банк» (ЗАО),
генеральный директор постоянно действующего экономического форума
«Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие»

Н.Ю. Коница —

кандидат экономических наук,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Московского государственного института международных отношений
(Университета) МИД РФ

Е.В. Сапир —

доктор экономических наук,
профессор кафедры мировой экономики и статистики
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова

В.Л. Сельцовский —

доктор экономических наук,
профессор кафедры внешней торговли
Всероссийской академии внешней торговли
Минэкономразвития РФ

Н.С. Столярова —

кандидат экономических наук,
зам. зав. кафедрой международного менеджмента
международного факультета Южно-Уральского
государственного университета

Е.Д. Фролова —

доктор экономических наук,
профессор кафедры управления внешнеэкономической деятельностью
Уральского государственного технического университета (УГТУ-УПИ)

Руководитель авторского коллектива

Э.Г. Кочетов

ОБЩЕСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ НАУК ГЕОЭКОНОМИКИ И ГЛОБАЛИСТИКИ

ПОСТОЯННО ДЕЙСТВУЮЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

«ДИАЛОГ ЗАПАД—ВОСТОК: ИНТЕГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ»

РАБОЧАЯ ГРУППА

«РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ»
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГЕОЭКОНОМИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ

Научно-концептуальные основы
геоэкономической политики России

Научно-аналитический доклад

Под научной редакцией
доктора экономических наук
Э.Г. Кочетова

Москва
«Книга и бизнес»
2010

УДК 330
ББК 65
Г36

Рекомендовано к изданию:
Общественной академией наук геоэкономики и глобалистики
Кафедрой географии мирового хозяйства МГУ им. М.В. Ломоносова
Кафедрой международных валютно-кредитных и финансовых отношений
Финансовой академии при Правительстве РФ

Рецензенты:
доктор экономических наук, профессор *М.Н. Осьмова* (МГУ им. М.В. Ломоносова)
доктор экономических наук, профессор *И.Н. Платонова* (МГИМО-Университет)
доктор экономических наук, профессор *В.В. Перская* (РАГС при Президенте РФ)
доктор экономических наук, профессор *Л.В. Новокшинова*
(ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Г36 **Геоэкономика** и конкурентоспособность России: Научно-концептуальные основы геоэкономической политики России: Научно-аналитический доклад / М.Ю. Байдаков, Н.Ю. Кони-на, Э.Г. Кочетов, Е.В. Сапир, В.Л. Сельцовский, Н.С. Столярова, Е.Д. Фролова; Под науч. ред. Э.Г. Кочетова; Обществ. ак. наук геоэкономики и глобалистики. М.: Книга и бизнес, 2010. 388 с.

ISBN 978-5-212-01126-6

В настоящем докладе авторы впервые в отечественной научно-аналитической литературе предприняли попытку осознания проблемы конкурентоспособности через призму глобальной трансформации мира на основе обобщения имеющегося мирового опыта и отечественной практики. Освещается исходное, стартовое состояние экспортного потенциала России и на базе геоэкономического (воспроизводственного) подхода даются научно обоснованные и стратегически выверенные рекомендации по выходу России на мировой уровень конкурентоспособности. Показано, что успешное оперирование российских хозяйствующих структур на геоэкономическом атласе мира сопряжено с выходом на формирование кластерно-сетевых бизнес-моделей, транснациональных финансово-промышленных группировок стратегического статуса.

Автором идеи доклада, составителем и научным редактором является доктор экономических наук Эрнест Георгиевич Кочетов.

Для представителей научных, деловых и политических кругов и структур, формирующих стратегию развития России, а также для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

УДК 330
ББК 65

© Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики, 2010
© М.Ю. Байдаков, Н.Ю. Кони-на, Э.Г. Кочетов, Е.В. Сапир, В.Л. Сельцовский, Н.С. Столярова, Е.Д. Фролова, 2010

ISBN 978-5-212-01126-6

Содержание

Вступительное слово. В.В. Клименко	11
Предисловие. М.Ю. Байдаков	13
Обращение к читателю. Э.Г. Кочетов	26
Резюме содержания научного доклада	31
<i>Введение.</i> Базовые постановки проблемы конкурентоспособности и геоэкономические пути и методы её решения	34
<i>Раздел I.</i> Россия во внешнем мире: от «торговой» модели ВЭС к геоэкономической (воспроизводственной)	40
I.1. Общий взгляд на внешнюю торговлю и её экспортный сектор в современных условиях	40
I.1.1. Факторы производства как основной момент в наращивании экспортного потенциала	40
I.1.2. Учет международной мобильности факторов производства	41
I.2. Россия на мировом фоне международного обмена: общая ситуационная панорама	42
I.2.1. Основные тенденции развития международной торговли, влияющие на формирование российского экспортного потенциала	42
I.2.2. Анализ внешнеторговых связей современной России: общая ситуационная картина	47
<i>Раздел II.</i> Геоэкономические методы и пути развития экспортного потенциала	55
II.1. Современные методы развития экспортного потенциала	55
II.1.1. Воспроизводственный (геоэкономический) подход к внешнеэкономической стратегии освоения геоэкономического пространства: инновационно-производственная модель	55

II.1.2. Инновационно-технологический подход к обеспечению конкурентоспособности экспортной продукции («технологическая пирамида»)	70
II.2. Современные пути развития экспортного потенциала российской экономики	81
II.2.1. Транснационализация национальной экономики — геоэкономический выход на мировой уровень конкурентоспособности	82
II.2.1.1. Становление российской транснациональной системы	82
II.2.1.2. Процесс формирования транснациональных корпораций	91
II.2.1.3. Российские ТНК на глобальных рынках: особенности конкурентной борьбы	102
II.2.1.4. Перспективы выхода российских транснациональных структур на мировой уровень конкурентоспособности	113
II.2.2. Кластеризация как действенный геоэкономический рычаг подъема экспортного потенциала Российской Федерации	126
II.2.2.1. Регламентация, механизмы формирования и развития кластеров экспортной ориентации	126
<i>А. Механизмы формирования геоэкономических кластеров</i>	132
<i>Б. Формирование кластеров на муниципальном уровне</i>	142
II.2.2.2. Региональные кластеры как ареалы роста экспортного потенциала: территориальные (локальные) типы и механизм их формирования	145
<i>А. Северный широтный геоэкономический пояс (широтная индустриально-инновационная модель): потенциальный ареал экспортного роста</i>	153
<i>Б. Северо-запад Европы (Балтийский регион)</i>	156
<i>В. Уральские региональные кластеры</i>	158
<i>Г. Сибирские региональные кластеры: «Томск», «Новосибирск»</i>	159
<i>Д. Российский Дальний Восток: северо-восточные территории страны в становлении кластерной «регионсистемы»</i>	165

II.2.2.3. Пути решения региональных проблем северо-восточных территорий страны по включению в систему мирохозяйственных связей	170
II.2.3. Организационно-функциональные формы процесса транснационализации и кластеризации (инновационные структуры)	176
<i>Стратификация и классификация локальных систем</i>	178
<i>Инкубаторы</i>	186
<i>Технопарки</i>	194
<i>Научные парки</i>	200
<i>Техногенные долины</i>	202
<i>Интеллектуальная долина (общий контур формирования)</i>	205
II.2.4. Мировые ориентиры глобального экономического роста: постиндустриальная зона Пьюдонг (г. Шанхай, Китай)	211
Раздел III. Стратегия регионов России по эффективному освоению геоэкономического пространства на базе инновационных преобразований (на примере Урала)	219
III.1. Выход Большого Урала на передовые позиции освоения геоэкономического пространства	219
III.2. Средний Урал. Формирование воспроизводственных систем в геоэкономическом пространстве	231
III.3. Южный Урал: выход предприятий в геоэкономическое пространство — поиск экспортных возможностей	234
III.3.1. Позиционирование Челябинской области в мировом экономическом пространстве	234
III.3.2. Мобильность ресурсов как источник развития	239
III.3.3. Машиностроительный кластер: общеструктурированная форма	243
Рекомендации	250
Рекомендации общегосударственного масштаба	250
Рекомендации на уровне хозяйствующих субъектов (регионы и предприятия)	256
Проблемы импортозамещения	258

Разработка направлений и предложений по преодолению сложившейся негативной ситуации в российском экспорте	258
Формирование российских транснационализованных структур	259
Развитие региональных кластерных систем	260
Заключение	262

Научный и справочный аппарат доклада

Сведения об авторах доклада	269
Основные понятия	272
Перечень таблиц, рисунков и врезок в тексте доклада	280
Литература	282
Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики	291
Постоянно действующий экономический форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие»	296
Рабочая группа «Развитие транспортной системы и геоэкономические интересы России» Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации	298
О журнале «Геоэкономика и Глобалистика»	303

Приложения

<i>Приложение 1.</i> Крупнейшие нефинансовые ТНК по рейтингу Forbes Global 2000 в 2008 г.	307
<i>Приложение 2.</i> Особенности географического размещения в 2007 г. мировых компаний по версии Standard & Poor's ...	309
<i>Приложение 3.</i> Местонахождение штаб-квартир ведущих глобальных компаний в 2008 г.	310
<i>Приложение 4.</i> Изменение отраслевой структуры 100 крупнейших промышленных ТНК согласно Forbers Global 2000	311
<i>Приложение 5.</i> Различие подходов к международной конкурентоспособности компаний США и Японии	312

<i>Приложение 6.</i>	Крупнейшие нефинансовые ТНК развивающихся стран по рейтингу Forbers Global 2000 за 2008 г.	312
<i>Приложение 7.</i>	Способы получения конкурентных преимуществ ТНК	314
<i>Приложение 8.</i>	Изменение рыночной стоимости крупнейших по капитализации нефинансовых ТНК в 2003—2008 гг.	315
<i>Приложение 9.</i>	Связь технологического лидерства и конкурентных преимуществ ТНК	317
<i>Приложение 10.</i>	Технология менеджмента, эффективно способствующего росту конкурентоспособности ТНК	318
<i>Приложение 11.</i>	Стратегические цели компаний США, Японии и Германии	320
<i>Приложение 12.</i>	Финансовые и общие стратегические цели ТНК в условиях глобализации	320
<i>Приложение 13.</i>	Российские компании в списке Forbers Global 2000 за 2008 г.	321
<i>Приложение 14.</i>	Крупнейшие российские нефинансовые ТНК по размеру зарубежных активов (на конец 2007 г.)	321
<i>Приложение 15.</i>	Индекс транснационализации 25 крупнейших российских компаний по масштабу бизнеса за рубежом	322
<i>Приложение 16.</i>	Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний нефтегазовой отрасли	323
<i>Приложение 17.</i>	Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний горнорудной и металлургической промышленности	324
<i>Приложение 18.</i>	Сравнительные показатели крупнейших российских и зарубежных компаний	325
<i>Приложение 19.</i>	Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний химической промышленности	326
<i>Приложение 20.</i>	Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний автомобильной промышленности	327
<i>Приложение 21.</i>	Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний пищевой промышленности	328

<i>Приложение 22.</i> Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации	329
<i>Приложение 23.</i> Формирование высокотехнологичного кластера «Титановая долина» как фактор мирового лидерства титановой промышленности России	346
<i>Приложение 24.</i> Проект «Новоуральский автомобильный технопарк»	364
<i>Приложение 25.</i> «Кремниевая долина» в Германии: расположение кластера «Кремниевая Саксония»	377
Contents	379
Summary	384
Аннотация научного доклада	386

Вступительное слово

Будучи неразрывной составной частью мирового сообщества, Россия вступает в полосу глубинных трансформаций, связанных с общими глобальными изменениями мировой архитектуры. Здесь грандиозная задача — выход на передовые, лидирующие позиции. Это сопряжено с решением многоплановых проблем в различных сферах как внешней, так и внутренней жизнедеятельности России. *Среди подобных проблем — вопросы конкурентоспособности.*

Здесь первостепенный вопрос — как направить имеющиеся гигантские потенции России в плане наличия огромной ресурсно-сырьевой базы, традиционно интеллектуального задела в целом ряде научных направлений, имея сложившийся образовательный менталитет, располагая наличием емкого внутреннего рынка и т. п., на решение первостепенной задачи — выйти на лидирующие позиции в мире, создать прочную конкурентоспособную экономическую платформу.

В тесно взаимосвязанном мире, в котором глобализация постепенно выстраивает общий вектор мирового развития, решение национальных задач уже невысказано без взаимодействия с мировыми хозяйствующими структурами. В этой ситуации реализация национальных интересов любой страны предопределяется выходом на консолидированный доступ к мировым ресурсам в целях национального развития. Речь идет об общности ресурсов в широком плане: интеллектуальных, финансовых, трудовых, энергетических и сырьевых, производственных, технологических и т. п.

Операторы на мировой глобальной арене, будь то страны-системы как глобальные предприниматели, или отдельные хозяйствующие субъекты выходят на конкурентоспособные позиции в том случае, если мобилизуют вышеотмеченные консолидированные ресурсы в целях развития и достижения стратегических эффектов. Мировая практика отработала институциональные формы оперирования в этих новых глобальных условиях — выход на совместные проекты различного плана. Среди них особое место занимают инфраструктурные проекты.

Роль геоэкономически значимых проектов (и прежде всего инфраструктурных) особо возрастает в ситуации, когда посткризисный мир формирует новую хозяйственно-технологическую архитектуру мира, и вырабатывает нормы мирового порядка. Зарождаются новейшие очаги (ареалы) мирового развития, так называемые новые точки мирового роста. Они уже четко проявляются (проступают) на геоэкономическом атласе мира. Именно сюда, в эти эпицентры мирового развития устремили свои взоры

основные глобальные игроки на мировой арене: США, страны БРИК, Западная Европа. Эти новые эпицентры мирового роста и формируют геоэкономическую многоплановость мира.

Россия активизирует свои действия в этом направлении. Для этого имеются все возможности: наличие в России фундаментального научного задела в новейших научных направлениях и дисциплинах — глобалистики, геоэкономики, геофинансов, геоинформатики, геоэкономического права. Сформирована российская школа геоэкономики и глобалистики в лице Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики, сети научных исследовательских геоэкономических центров. Идет активный поиск сфер, направлений совместного сотрудничества в рамках различных структур: Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций», постоянно действующего экономического форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», Международного конгресса промышленников и предпринимателей, Российского союза промышленников и предпринимателей. В этом плане большое значение имеет законотворческая деятельность: в Государственной Думе сформирована Рабочая группа «Развитие транспортной системы и геоэкономические интересы России».

Институциональная закреплённость геоэкономического вектора создаёт отличную базу для развертывания широкомасштабной работы по выходу России на эффективное освоение геоэкономического пространства, привнесение в нашу экономику новейших инновационных программ перевооружения российской промышленной базы, решение проблем по модернизации экономики страны. Контур таких задач четко определен посланием Президента России Д.А. Медведева Федеральному Собранию (12 ноября 2009 года). Нацеленность на геоэкономические приоритеты страны вытекают из стратегических установок на поиск ответов на геоэкономические и технологические вызовы России, сформулированные в политическом докладе VIII съезду партии «Единая Россия»: «План Путина — достойное будущее великой страны».

Все это нацеливает российское бизнес-сообщество на поиск новейших форм взаимодействия с мировой хозяйственной системой в целях реализации долговременной программы по модернизации российской экономики на путях ее инновационного подъема. Залог успеха — оснащение наших зарождающихся транснациональных структур, как носителей российских геоэкономических интересов, новейшим знаниям о современном глобализирующемся мире — геоэкономика и глобалистика, — воспитание нового поколения «эффективных менеджеров», всемерное формирование внутренней конкурентной среды, предопределяющей повестку сегодняшнего дня — выход России на передовой, конкурентоспособный уровень развития.

В.В. Клименко,
*первый заместитель председателя Комитета по транспорту
Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации*

Предисловие

Сегодня становится очевидным, что постановка глобальных проблем экономического развития требует разработки нового языка, отражающего реалии современной динамики не только национальной экономики, но и мировой. Речь идет о переходе от постановки проблем к их решению. Во многом это предопределяет основание конкурентоспособности — формирование и реализация классных инновационных проектов.

Для концентрации усилий и ресурсов на выработке нового языка коммуникаций между деловыми кругами геэкономического пространства и для совместного поиска новых подходов к глобальным проблемам необходим выход на постоянно действующую мировую интеллектуальную площадку — экономический форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие». В чем ее «смысл», «алфавит», «словарь» и «грамматика»?

На пути к новому языку конкурентоспособности

Как известно, любое управление в любой сфере деятельности включает два базовых процесса: первый — подготовка решений, и второй — принятие решений. Очевидно, что характер принятых решений, их качество во многом определяется тем языком, на котором готовится решение. Язык, который мы используем, формируется в среде стратегов и разработчиков, в среде ученых и экспертов. В последнее время все чаще можно слышать такие слова как геэкономика, геокультура, геофинансы и т. д. Появление этих слов отражает общую тенденцию поиска и формирования нового понятийного аппарата для описания все возрастающей сложности и динамики мировой экономики. Особый интерес представляют эти попытки в сфере геэкономике.

Как часто бывает в исследовательской практике, геэкономика как новая область знаний начала развиваться одновременно в нескольких странах — в США, Италии, России и характеризуется рядом различий в своем «словаре» и «грамматике».

В конце 80-х годов прошлого века основатель американской школы геэкономике Эдвард Люттвак выступил с идеей трансформировать геополитическое доминирование США в геэкономическое. Суть предложения состояла в том, что необходимо разрабатывать новые технологии доминирования, которые формируют статус лидера в продвижении на любые участки земного шара на основе глобальных экономических операций без использования военной силы.

Другой акцент ставит итальянская школа геоэкономики, основателем которой является Карло Жан. Итальянцы в числе первых осознали опасность геоэкономического экспансионизма, перестройку экономических границ, неспособность государственных институтов противостоять наднациональным структурам и подняли вопрос о защите государственности.

Более широкий спектр направлений представлен в российской школе геоэкономики. Здесь я упомяну то направление, которое разработал его основоположник д.э.н. Эрнест Кочетов. Кратко обозначая это направление, можно сказать, что оно *концентрирует свои исследования на путях поиска такой модели цивилизационного развития, которая позволила бы получать выгоды всем участникам мирового процесса в отличие от геополитики, где победа одного означает поражение другого.*

Новый алфавит

Способ введения геоэкономического языка иллюстрирует фундаментальную проблему в звене подготовки решений. Это новое разделение труда. Предпринимаются попытки синтеза различных уже сложившихся дисциплин с целью выработки более адекватного научного видения современного мирового процесса. Возникшие после «геополитики» новые сочетания «гео» с экономикой, культурой, финансами красноречиво иллюстрируют эти попытки. Образно говоря, словарь нового языка формируется на основе прежнего алфавита, буквами которого являются исторически сложившиеся научные дисциплины.

Я бы хотел предложить пойти дальше, выйти за пределы традиционных сложившихся дисциплин на так называемый метаязык с совершенно новым алфавитом. В этой связи уместно обратить внимание на исходные предпосылки для нового алфавита

Прежнее разделение труда (прежний алфавит) в науках достаточно эффективно работает, пока речь идет об изучении и производстве отдельных вещей. Однако оно недостаточно при обращении проблем конкретной жизни с высокой динамикой и сложностью современных процессов. Необходимо новое разделение труда, в котором лицо, готовящее решение, собирает информацию для объяснения конкретной ситуации независимо от того, относится ли она к одной или к нескольким уже существующим специальным наукам, при этом он прослеживает все ряды взаимосвязей, которые могут быть обнаружены в конкретной ситуации или в ряду событий.

Новое разделение труда будет примыкать к комплексам проблем, которые постоянно будут носить характер конкретного ситуационного или структурного анализа. Кратко говоря, на смену предметно-ориентированному приходит проблемно-ориентированное разделение труда. Оно позволяет резко усилить звено подготовки решений в общем механизме выработки и принятия, особенно в отношении глобальных проблем.

Словарь проектов

Словарь для алфавита, состоящего из проблем, складывается из проектов. Именно проекты становятся точками сборки знаний для решения тех или иных конкретных проблем.

Я имею в виду взгляд на проект как на целенаправленное изменение исходного состояния любой системы (например, региона, отрасли, предприятия, товара), связанное с затратой времени и средств. Сегодня в успешно работающих компаниях практически каждый законченный комплекс действий, требующийся для привлечения ресурсов различного рода, включая финансовые, временные (затраты времени), новые технологии и (или) квалифицированные кадры, осуществляется в виде проекта. По существу вся деятельность современной компании — это сеть множества проектов, непрерывно планируемых, финансируемых, оцениваемых и обновляемых.

Такое понимание проекта позволяет трактовать все изменения в экономике и управлении как совокупность инвестиционных проектов, а управление ими как управление инвестициями.

Если для проектов отдельных продуктов, предприятий было достаточно соединить товарно-вещественную основу, трудовые ресурсы и кредитно-финансовые возможности, то для проектов регионального масштаба главным фактором становится резко выраженная интеллектуализация, придающая совершенно новую окраску всем остальным компонентам. Формирование такого товара начинается с заказа на идею и последующей «пристыковке» необходимой материально-вещественной базы и всех традиционных атрибутов: отдельных объектов, трудовых ресурсов, кредитно-финансовых возможностей. Фактически это социальная технология, социальная инженерия.

Типу проектов регионального масштаба (товарам-программам) соответствуют и новые типы экономических субъектов, потребляющих такой тип товара. Если в традиционно понимаемой экономике доминируют проекты, связанные с единичными товарами, их группами, проектами предприятий и комплексов, то в современной глобальной экономике резко возрастает значение таких проектов, субъектом потребления которых становятся регионы как целое. В этом случае совершенно новую трактовку приобретает само понятие «регион». В мировой экономике складывается новый предмет управления, контуры которого выходят далеко за привычные пределы традиционно понимаемых хозяйственных или государственных границ. «Квантом управления» становится развитие региона. Наряду с чисто географическим регион становится понятием экономическим. Иными словами, мы выходим на геоэкономические ареалы мирового роста, которые четко просматриваются на геоэкономическом атласе мира.

Представление о проектах регионального масштаба позволяет конкретизировать специфику постоянно действующего экономического форума

«Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие» как интеллектуального центра разработки подходов к глобальным проблемам. Эта «площадка» — «перекресток» региональных проектов, которые служат пилотными решениями глобальных проблем.

В его рамках происходит интеграция интеллектуальных ресурсов для совместной разработки подходов к управлению инвестиционными проектами регионального масштаба. Эти ресурсы мы черпаем из интеллектуальных наработок российской школы геоэкономики и глобалистики. И в этом плане плодотворен симбиоз форума с Общественной академией наук геоэкономики и глобалистики, с Центром стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ, рабочей группой «Развитие транспортной системы и геоэкономические интересы России» Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Управление инвестициями — заказ на новую грамматику

Очевидно, что без высокой инвестиционной активности не может быть экономического роста. Сегодня в мире возникли огромные диспропорции в сфере инвестиций. С одной стороны — огромные избыточные инвестиционные ресурсы. С другой стороны — огромное количество потенциально выгодных объектов инвестирования, особенно в развивающихся странах, испытывают острый дефицит инвестиций.

Одно из главных препятствий — инструменты управления инвестициями, разработанные более полувека назад.

Ныне господствующие в текущей практике способы оценки эффективности инвестиций на основе дисконтирования, не соответствуют современной ситуации постоянных изменений на развивающихся рынках, а также слабо учитывают неустойчивость мировой финансовой системы.

Экономический форум призван содействовать разработке эффективно-инструментария для всех участников инвестиционного процесса.

Социально-цифровой институт как фундамент новой грамматики

Рассматривая вопрос о новых подходах к инвестициям, чрезвычайно важно обратить внимание на тот шанс, который был упущен в 1995 году и который, спустя более десяти лет, мы хотим все-таки использовать. Не все наверняка помнят, что «Интернет» до 1995 года — это название Международной ассоциации управления проектами, созданной в середине 60-х годов прошлого столетия в Европе. После 1995 года эта Ассоциация уступила название «Интернет» ныне всем известной глобальной информационной сети. Фактически два пространства — проектов и цифровое — разминувшись и продолжили свое развитие независимо друг от друга.

Настало время сшить эти два пространства, другими словами сформировать так называемый социально-цифровой институт, который становится ключевым для осуществления инвестиций в региональные проекты. Тут уместно привести слова, написанные еще в 30-е годы прошлого века выдающимся американским ученым Эдвардом Сепиром: «Общество только кажется статичной суммой социальных институтов, в действительности оно изо дня в день возрождается с помощью определенных актов коммуникативного характера, происходящих между членами социума». Такое понимание социальной реальности позволяет по-новому оценить возможности цифровой реальности. Это не зеркальное отражение настоящей реальности с помощью информационных технологий, а способ непрерывного построения новых отношений в ходе коммуникаций с другими людьми. Способ, который принципиально не доступен в рамках традиционной бумажной технологии организации коммуникаций.

До 1995 года управление проектами было связано с производством таких товаров как товар-вещь, товар-группа, наконец, товар-предприятие, и следовало прежнему алфавиту научных дисциплин.

Однако для проектов регионального масштаба (товара-программы) требуется другое управление проектами, а именно проблемно-ориентированное и распределенное, которое становится возможным на основе интернет-технологий, на основе социально-цифрового института.

Если раньше внимание практически полностью было сосредоточено на отдельных аспектах различных звеньев проекта, то теперь оно смещается на людей, взаимодействующих по логике общей проблемы.

Происходит сращивание социальных систем с информационно-коммуникационными технологиями. Складывается пространство взаимодействия качественно нового типа. Институт социально-цифрового управления становится кузницей нового поколения кадров, которое идет на смену традиционной бюрократии, приверженной бумажной технологии документооборота.

В настоящее время в России разрабатывается операционная система управления проектами (ОСУП) в качестве инструмента управления инвестициями на основе социально-цифрового института. Хотел бы особо подчеркнуть, не автоматизированная, а операционная система управления. Это попытка создания новой грамматики современного управления. Разрабатываемый вариант ОСУПа является открытым и конструируется как элементарная ячейка «Всероссийской вертикали проектов», системы управления инвестициями в масштабах России.

* * *

Изложенная постановка проблемы управления инвестициями, выработка нового языка для решения этой проблемы, в том числе в сфере глобальной энергетики, приблизит нас также к разработке адекватных

предложений по глобальным транспортным коридорам, а также проектов в других сферах. Инвестиции в транспортное машиностроение и в транспортную инфраструктуру в целом — то конкретное направление повышения в целом конкурентоспособности участников совместных глобальных проектов. Но для их реализации *необходим определенный алгоритм действий, иными словами, необходима геоэкономическая стратегия.*

Геоэкономическая стратегия России

Задача выхода России на траекторию инновационного развития и занятия лидерских позиций в мире к 2020 году может быть решена только на пути выработки и реализации геоэкономической стратегии развития страны. Теоретическим и методологическим основанием геоэкономической стратегии выступили фундаментальные разработки российской школы геоэкономики и глобалистики, Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики (президент академии — Э.Г. Кочетов).

Геоэкономическая стратегия, это не только стремление к наиболее выгодному использованию любых имеющихся в мире ресурсов вне зависимости от географии и юрисдикции их расположения, это не только реализация национальных задач на территории всего мира, это системное концептуальное проектирование самой стратегии.

Очевидно, что выработка геоэкономической модели национального развития должна осуществляться на федеральном уровне. Политической целью и рациональным проектом должно стать формирование мирового геоэкономического пространства экономики России и эффективное оперирование в нем на базе использования геоэкономических и геофинансовых технологий.

Отметим, что, несмотря на понимание необходимости развития экономики России в этом направлении, ни Правительство, ни общество в целом не удовлетворены достигнутыми результатами. Очевидно, что мы сегодня столкнулись с серьезными проблемами управления финансово-экономической системой страны.

На протяжении многих лет не удастся осуществить переход к инновационному пути развития экономики, снизить инфляцию, обеспечить возможность эффективного инвестирования в реальный сектор. В условиях мирового финансового кризиса ситуация значительно осложнилась. Не удастся обуздать инфляцию, не удастся преодолеть кризис ликвидности, не выстроены приоритеты геоэкономического развития. Рассмотрим некоторые шаги и меры, которые следует предпринять для выработки и реализации геоэкономической стратегии России.

Цели и задачи

Геоэкономическая стратегия, это стремление к наиболее выгодному использованию любых имеющихся в мире ресурсов вне зависимости от географии и юрисдикции их расположения, это реализация национальных задач с использованием как территорий всего мира, так и своей собственной.

Ответ России на геоэкономический вызов должен опираться не на догоняющие стратегии, а на «асимметричный», опережающий, инновационный по своему замыслу и механизму реализации прорыв. У России мало шансов экономической экспансии на уровне простейших типов товаров (за исключением энергоносителей и небольшого числа видов конечных продуктов). Однако есть возможность прорыва на уровне самых сложных типов, одним из которых являются **стратегические инфраструктурные проекты**. Особенностью таких проектов является низкое инфляционное давление, вовлечение мировых ресурсов и высокая доля интеллектуального компонента затрат.

Чтобы **перейти к геоэкономической парадигме развития** надо выявить на карте мира зоны, привлекательные для реализации тех или иных конкурентоспособных проектов. По каждой зоне надо ответить на вопросы: что она может дать российской экономике (российским корпорациям, компаниям), каким образом в результате внедрения в перспективный геоэкономический анклав возрастет конкурентоспособность конкретных компаний и российской экономики в целом. В этой связи, наряду с транспортными, к числу важнейших инфраструктурных геоэкономических проектов относятся: добыча энергоносителей за рубежом, производство электроэнергии за рубежом, развитие телекоммуникационных систем за рубежом, создание международной сети российских банков и Евразийского платежного союза, продвижение российских технологий (в частности, строительство железных дорог по российским технологиям и стандартам в различных регионах мира).

Среди важнейших инфраструктурных проектов являются проекты создания и развития транспортных сетей. Одни из них — трансконтинентальные — основаны на использовании географического положения страны в качестве необходимых всему миру инфраструктур. Правильная организация трансконтинентальных коммуникаций и контроль над их эффективной эксплуатацией позволяет создать систему по извлечению ренты из собственного географического положения. Кроме того, стратегически важные транспортные системы могут и должны создаваться российскими компаниями за пределами России, становясь важнейшими геоэкономическими анклавами региональной и российской экономики.

Стратегические инфраструктурные проекты — как трансконтинентальные, так и региональные — не могут быть надлежащим образом ни определены, ни надежно подготовлены без всестороннего анализа геостра-

тегических перспектив России в регионах и стратегий самих регионов, без учета их внутренних особенностей и многоуровневого взаимодействия с местными структурами. Чтобы осуществить подобный подход необходимо включение всех возможностей государственных служб, координация их действий в связи с конкретными стратегическими инфраструктурными проектами. Такая координация возможна только при существовании специализированного государственного органа, к формированию которого следует приступить незамедлительно: промедление в этой сфере уже оборачивается срывом конкретных проектов и нарастающим отставанием в выработке и реализации геоэкономической стратегии развития страны.

Учитывая масштаб, сложность и ответственность разработки и последующей реализации геоэкономической стратегии России, следует считать чрезвычайно своевременным учреждение *Рабочей геоэкономической группы при Государственном Думе* по разработке плана мероприятий по формированию структуры, координирующей разработку геоэкономической стратегии России. В качестве основных целей деятельности созданной структуры следует выделить следующее:

- ◆ стратегическое планирование российских геоэкономических интересов;
- ◆ координацию исследований по определению стратегически важных геоэкономических направлений, созданию геоэкономического атласа российской экономики;
- ◆ подготовку рекомендаций по обеспечению своевременного выявления и изучения внутренних программ развития стран в зоне наших геоэкономических интересов;
- ◆ подготовку рекомендаций по внесению корректив в работу дипломатических и торговых представительств для придания им новых функций в связи с реализацией национальных геоэкономических интересов;
- ◆ подготовку рекомендаций по улучшению совершенствованию действующей законодательно-нормативной базы;
- ◆ подготовку рекомендаций по учреждению учебно-исследовательских учреждений в целях подготовки и переподготовки специалистов в области геоэкономики.

Далее. Следует дело *вести к созданию органа стратегического геоэкономического планирования*, что позволило бы от слов «геоэкономическая парадигма», перейти к разработке геоэкономических проектов, привело бы к созданию ныне отсутствующей проектной инфраструктуры. При этом, несмотря на популярный в среде геоэкономистов тезис о том, что «Россия — страна опрокинутая вовнутрь», подчеркивающий определенную узость геоэкономического атласа экономики страны, следует трезво оценить сегодняшние возможности, расстановку сил в мировой экономике и осознать, что внутренние геоэкономические проекты, такие как стратегические инфраструктурные, прежде всего — транспортные проекты — являются не только приоритетной, но и реалистической программой.

Реалии сегодняшнего дня и, видимо, ближайших нескольких лет, это **мировой финансовый кризис**. О том, как потерять в условиях кризиса говорится много. У нас же есть шанс использовать кризис в целях собственного развития. Мировой финансовый кризис может послужить катализатором развития инфраструктурных проектов. У России сегодня есть два пути: продолжать безответственно реагировать на конвульсии американской финансовой системы, заниматься косметикой рынка деривативов, усугублять зависимость жизни страны от цен на нефть и, в результате быть сброшенными с дороги собственного развития, или создать принципиально новые институты прямых инвестиций, в которых нуждается вся мировая экономика.

Именно в этом состоит главное геоэкономическое развитие России. **Именно российские инфраструктурные, прежде всего — транспортные — проекты могут и должны стать центрами притяжений мировых инвестиций**. Только так Россия не просто избежит глубокой стагнации, но станет лидером мировых институтов развития с поддержкой стран, нацеленных на развитие реальной экономики. «Коридоры развития», о которых мы не раз говорили, не просто благоприятная реальная возможность роста, не просто «мейнстрим» развития России, это, возможно, ее единственный шанс сохраниться как суверенная держава. Напомним, что коридор развития, «позвоночником» которого может быть трансконтинентальная магистраль, образует целостную структуру для размещения в ней специально спроектированных, густонаселенных производственных комплексов с предприятиями водо- и энергоснабжения, средствами коммуникации. Разработка высокоскоростных железнодорожных магистралей преобразит громадные пространства России в сеть коридоров развития с богатым потенциалом. Вряд ли какая-либо страна мира могла бы извлечь такую большую пользу из преимуществ реализации этой идеи. Назначение таких коридоров состоит в том, чтобы превратить в преимущество то, что пока оказывается серьезным препятствием развитию необъятных просторов России.

О кризисе инвестиционной системы страны

Все планы и призывы к инфраструктурному и любому иному экономическому развитию страны бессмысленны и бесплодны, если нет четкой, адекватно работающей инвестиционной системы и инвестиционных ресурсов. У нас нет ни того, ни другого. Более того, **у нас практически нет инвестиционного рынка**.

Сложившаяся модель инвестиционной деятельности неэффективна и примитивна. Ни пресловутый фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулярованию денежных средств с целью дальнейшего инвестирования в промышленность и сельское хозяйство. Инвестиционные предложения носят бессистемный характер,

поскольку отсутствует развитая проектная инфраструктура. Развитие и расширение рынка инвестиций, создание условий для разработки и предъявления собственно инвестиционных проектов является одной из приоритетных задач инновационного развития.

Это непростая задача, требующая совершенно новых подходов к ее решению. Отметим, что специалисты, способные реализовать подобные замыслы имеются, существуют и соответствующие наработки. Необходим, однако, системный подход к осмыслению инвестиционного кризиса и выработке предложений выходу из него с участием государства. Государство фактически прекратило поддерживать инвестиционный процесс, а рыночные институты обеспечения расширенного воспроизводства, прежде всего банковская система и фондовый рынок, не достигли достаточного для этого уровня. Государство не должно уходить из инвестиционного процесса, сохранив за собой функции и ответственность стратегического планирования и точечных государственных инвестиций в инфраструктурные и социально ориентированные проекты.

При этом государство должно *перейти от ориентации на отрасли к ориентации на конкретные проекты*. Надо всеми имеющимися в распоряжении государства возможностями и ресурсами поддерживать конкретные, тщательно подготовленные, всесторонне оцененные стратегические инфраструктурные проекты. Реализация подобного проекта потребует вовлечения в него многих отраслевых ресурсов, что приведет и к развитию этих отраслей, однако подобное развитие станет целенаправленным следствием, а не абстрактным «подъемом инновационных технологий».

Реализация геоэкономической стратегии России: заделы и возможности

Базовое интеллектуальное ядро, экспертно-аналитическая группа и связанные с ней сетевые структуры, работающие в направлении поиска адекватных ответов на современные экономические вызовы, для концентрации усилий и ресурсов по геоэкономической проблематике, нами создано.

Развитие вышеуказанных направлений получило свое воплощение в деятельности созданного при поддержке МОФ «Диалог цивилизаций» и банка «Миллениум» постоянно действующего экономического форума *«Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие»*.

Целью деятельности форума является объединение российских и международных интеллектуальных ресурсов, направленное на совместное развитие и реализацию новых подходов к глобальным экономическим проблемам. Для достижения этой цели форум развивает новые методы формирования проектной инфраструктуры, направленные на расширение рынка инвестиций и создание условий для разработки и предъявления инвестиционных проектов, поиск взаимовыгодных и эффективных решений по обустройству геоэкономических ареалов мирового роста. К настоящему

моменту сформирован ряд программ форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие». Среди них:

— **Программа «Моденская инициатива».** Апробация прошла на форуме в Модене, в рамках которого состоялась первая Сессия стратегического сценарирования по проблеме «Мировой финансовый кризис: новые инициативы». В работе Сессии приняло участие около 30 экспертов, ученых, парламентариев и общественных деятелей из разных стран.

На форуме была принята «Моденская декларация», текст которой получил широкое распространение, большой международный резонанс, интерес и поддержку специалистов. В «Декларации» были указаны причины надвигающегося мирового финансового кризиса, предложен ряд безотлагательных мер по смягчению его последствий, намечены шаги по международной консолидации усилий. Отрадно отметить, что впоследствии все прогнозы, сделанные в «Декларации» оправдались и — что еще более важно — указанный в «Моденской Декларации» ряд мер по выходу из кризиса получил свое воплощение в рекомендациях финансовых властей США, Евросоюза, России. Это, в частности, касается необходимости усиления контроля и повышения управляемости рынка производных ценных бумаг, пресловутых деривативов. Находит свое воплощение призыв к реформированию МВФ, изменению его роли, начата работа по разработке подходов к изменению архитектуры мировой финансовой инфраструктуры, настойчиво раздаются призывы к поиску новых оснований для мировых валют, призывы к «новому Бреттон-Вудсу», к отказу от монополии доллара, к формированию новых региональных и мировых финансовых центров. Еще раз подчеркнем, что все эти меры, ставшие теперь широко известными, впервые в комплексном виде прозвучали в «Моденской декларации», появившейся на свет благодаря многолетней деятельности форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», осуществляемой при тесном взаимодействии с форумом «Диалог цивилизаций».

— Летом этого года в Москве был **разработан и распространен в экспертном сообществе Меморандум об институтах новой счетности**, в котором предлагается основа институционального инструментария выхода на «посткризисную экономику», представляющего двухзвенную систему — сеть проектных агентств, призванную инициировать выдвижение конкретных инфраструктурных наукоемких проектов (в первую очередь с участием европейской инновационной промышленности и российских разработчиков новых технологических решений), и новые стандарты и инструменты финансирования долгосрочных инфраструктурных проектов.

— **Другая программа форума: «Геоэкономика и инфраструктурные проекты».** Апробация тематики также прошла на форуме в Модене, на котором представители различных геоэкономических школ и воззрений сконцентрировали внимание на самых животрепещущих и острых проблемах мирового развития.

Дальнейшее развитие наши программы получили на прошедшем в 2008 года форуме «Диалог цивилизаций» на Родосе. При этом нами снова была реализована одна из новых форм экспертно-аналитического диалога. Ее девиз: «От сетей к диалогу сетей: от интеграции интеллектуальных ресурсов внутри сетей к интеграции интеллектуальных ресурсов между сетями — расширение пространства новых подходов к глобальным проблемам». Нами было осуществлено взаимодействие двух сетевых структур: Millennium Project (программа ООН) и Geoeconomics Net.

В ноябре 2008 года наша экспертно-аналитическая группа приняла участие в работе секции «Мировые финансовые центры будущего» в рамках Russia Investment Roadshow в Объединенных Арабских Эмиратах.

В сентябре 2009 года в г. Шанхае, Китай, проводился российско-китайский круглый стол «Трансформационные процессы геоэкономического пространства: Россия и Китай в многополярном мире». Данное мероприятие осуществлялось в рамках празднования 60-летия годовщины становления дипломатического отношения между Китайской Народной Республикой и Российской Федерацией в контексте трансформации систем мировой экономики и международных отношений.

Организаторами мероприятия с российской стороны выступили Рабочая группа «Геоэкономика и инфраструктурные проекты» при ГД РФ, постоянно действующий форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», а также «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики». Китайская сторона была представлена Шанхайской академией международных исследований при поддержке Правительства КНР.

В октябре 2009 года в Греции на острове Родос прошла Седьмая ежегодная сессия Мирового общественного форума (МОФ) «Диалог цивилизаций». Одна из центральных тем Форума — геоэкономические проблемы современного мира, глобальная ситуация, которая требует концептуально ясной основы и особых усилий для сохранения «структурной целостности» мирового сообщества.

В наших планах — продолжение начатой работы по дальнейшему развитию структуры, осуществляющей мониторинг и прогнозирование направлений эволюции экономических отношений, расширение деловых контактов в международном бизнес-сообществе, выработку новых форм международной региональной и межрегиональной кооперации. Сегодня постоянно действующий экономический форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие» продолжает свою деятельность по консолидации интеллектуальных ресурсов, направленных на поиск новых подходов к вызовам современной экономики.

У нас есть программа деятельности на предстоящие годы, реализация которой позволит углубить понимание проблем, с которыми сегодня сталкивается мировая экономика и мировая финансовая система, проанализировать течение мирового кризиса, дать свои оценки предпринимаемым мерам и предложить свои рекомендации по его преодолению.

* * *

На международной конференции «Европа в XXI веке: перекресток цивилизаций», прошедшей в Праге несколько лет назад, Милош Земан высказал очень интересные слова, которые я хотел бы привести и сегодня: «Уверенность каждого народа соответствует его успешности в состязаниях. Не только в экономическом состязании, но и в состязании идей. Крах тоталитаризма дал нам шанс на участие в таком свободном состязании. С другой стороны, это лишь предпосылка, шанс, использование которого зависит только и только от нас».

Эти слова прекрасно иллюстрируют те перспективы перед всеми нами, которые открывает переход от языка силовой геополитики к творческому языку геоэкономики. «Запад—Восток: интеграция и развитие» означает не механическую интеграцию территорий и развитие нового центра глобальной силовой геополитики, а творческую интеграцию интеллектуальных ресурсов и на ее основе развитие новой грамматики управления для всех субъектов геоэкономического пространства.

М.Ю. Байдаков,
председатель правления «Миллениум Банк» (ЗАО),
генеральный директор постоянно действующего
экономического форума «Диалог Запад—Восток:
интеграция и развитие»

Обращение к читателю

Уважаемые читатели! Так уж повелось в мире: самое важное знать куда плыть! Известно, что у корабля без цели любой ветер попутный! Появилась цель — появился и искусный кормчий! Так и в России! Цель — высокий уровень конкурентоспособности! А отсюда — все остальное: много чего завязано этой категорией! По природе своей — она жизнеобеспечивающая!

* * *

В истории любой страны бывают периоды и ситуации, когда не принимать решений уже нельзя. Такие решения выступают как «поворотные пункты», имеют парадигмальный характер и на долгие годы закрепляют новый тренд и вектор развития. Мы свидетели такого случая высокого ранга — Россия! Она подошла к развилке: либо «гири» прошлого менталитета, гири из тяжелого сплава идеологии и геополитики времен «холодной войны», гири из доставшейся нам в наследство колониальной структуры экономики, из забитости творчества, инициативы, деловитости и предприимчивости возьмут верх и утянут нас в болото прозябания, либо мы покончим с этим и *«...Вместо архаичного общества, в котором вожди думают и решают за всех, станем обществом умных, свободных и ответственных людей. Вместо сумбурных действий, продиктованных ностальгией и предрассудками, будем проводить умную внешнюю и внутреннюю политику, подчинённую сугубо прагматичным целям. Вместо прошлой построим настоящую Россию — современную, устремлённую в будущее молодую нацию, которая займет достойные позиции в мировом разделении труда...»* — именно так сформулировал Президент России Д.А. Медведев суть, смысл и цель парадигмального поворота в судьбе России¹.

Сердцевина такого поворота — нам нужна Россия конкурентоспособная. А стало быть Россия — новатор, Россия — лидер, Россия — сильная и жизнеспособная! Пути и методы решения этой грандиозной задачи — всеобъемлющая модернизация страны, подъем экономики, выход на инновационную траекторию развития, сугубо прагматичную внешнюю политику — вот те блоки, которые Посланием Президента Федеральному Собра-

¹ Президент России. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 12 ноября 2009 г. <http://www.kremlin.ru/transcripts/5979>

нию заложены в фундамент новой России. «...*Наши отношения с другими странами должны быть также нацелены на решение задач модернизации России. Нам нечего, как принято говорить, „надуть щёки“. Мы заинтересованы в притоке в страну капиталов, новых технологий и передовых идей. Знаем, что и наши партнёры рассчитывают на сближение с Россией для реализации своих приоритетных задач. Поэтому наша внешняя политика должна быть исключительно прагматичной. Её эффективность должна оцениваться по простому критерию — способствует ли она улучшению жизненных стандартов в нашей стране?..»¹*

Новая историческая точка отсчета!

Итак, послание Президента от 12 ноября 2009 года как новая историческая точка отсчета! Послание ждали. Ждали с особым нетерпением и особым интересом. Ведь ситуация вокруг него сложилась нестандартная, нетрадиционная, во многом необычная — с предварительным «макетом» послания Президент ознакомил россиян в своей статье «Россия, вперед!»². В ней он призвал к «мозговому штурму» сложившейся ситуации, поиску путей и методов выхода из нее. Отклики и предложения не заставили себя ждать — их свыше 18 тысяч. В этом потоке и наше письмо-отклик «Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики» и Центра стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ³. И не только отклик, но и логика, и развернутая аргументация наших предложений⁴. Весь пафос нашего отклика касался проблемы отношения России с внешней сферой, отхода от ее заполитизированности, о формировании геоэкономической стратегии. ***Результат — наши надежды оправдались! И текст и контекст Послания созвучен с нашим пониманием и ситуации, и стратегии выхода из нее.***

Само Послание по своей внутренней энергетике далеко выходит за перечень неотложных дел, предпринятия стратегически необходимых шагов, мер, программ нашего развития. Во вступлении Президент особо подчеркнул: «...*в статье „Россия, вперед!“ я обнародовал принципы новой политической стратегии. В сегодняшнем Послании Федеральному Собранию я хотел бы изложить конкретные первоочередные планы реали-*

¹ Там же.

² Статья Президента Д.А. Медведева «Россия, вперед!» опубликована 10 сентября 2009 г. в Интернет-издании «Газета.Ru».

³ См.: *Кочетов Э.Г.* Геоэкономика и стратегия России (письмо-отклик на статью Президента России Д.А. Медведева «Россия, вперед!>). www.viperson.ru, 15.09.09.

⁴ См.: *Кочетов Э.Г.* Президентское послание: Геоэкономика, стратегия России — наши предложения и их аргументация (К выходу в свет статьи Президента Д.А. Медведева «Россия, вперед!») www.viperson.ru, 23.09.09; *Он же.* Гири России: За окном XXI век, век геоэкономический: Россия — дома, плохо ходит, мешают гири, гири прошлого — геополитические: Слово за Президентом, ждем Послание! www.viperson.ru, 02.10.09.

защиты этой стратегии»¹. Тем самым просматривается методологически верное выделение двух блоков (уровней, пластов, планов) проблем общественной жизни и стратегии развития России, а именно: научно-концептуальный план (*принципы*) и государственно-доктринальный (*конкретные первоочередные планы*).

Такая постановка вопроса делает Послание «объемным», создает мощный задел для выхода на рассмотрение широкого круга проблем концептуально-философского плана, постановки вопросов высокого ранга: о месте и роли России в процессах глобальной трансформации мира, в формировании его нового производственного и технологического облика, новой институциональной архитектонике и т. д.

Конечно, каждая заложенная в Послании мысль, каждая поставленная задача вызовет массу откликов, войдет в конкретные планы по их воплощению в жизнь. И здесь контроль, контроль и еще раз контроль (а это всегдашняя наша «ахиллесова пята»)!

Но не только это! Кто призван реализовать намеченное? Что за «новые люди» уже на подходе? Это — люди новой формации и нового «строя», люди, способные решать новые задачи, люди со спокойным взглядом на вещи, способные к интеллектуальному их «ошупыванию», а значит, близкие к их сущностям; люди, не давшие себя одурачить идеологическими догмами и прочими галлюцинациями, а посему — редкие даже среди свободных; люди, вооруженные новым, объемно-сетевым методом познания мира, созревшие и подготовленные для того, чтобы организовать и обустроить наш мир — своего рода «российское здание нового Ренессанса», тем самым обеспечить бытие, достойное своей силы, красоты, жизнелюбия и интеллекта, достижения «...лидерских позиций нашей страны в мире», способные «...поднять Россию на новую, более высокую ступень развития цивилизации»!² Здесь проблема — поиск таких людей, выход к ним навстречу, их «воспитание», «взрачивание».

Возьмем проблему конкурентоспособности

Эта проблема обозначена в Послании как первостепенная: «...как выдержать жесткую конкуренцию на мировых рынках», когда «...конкурентоспособность нашей продукции позорно низка»³.

Конкурентоспособность есть итог огромной работы всех звеньев современного общества: его государственных и общественных структур, политических партий и движений, национальных и наднациональных бизнес-структур. Но и этого мало — необходима внутренняя осознанность, тяга к творческому началу, поиску, новациям.

¹ Президент России. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 12 ноября 2009 г. <http://www.kremlin.ru/transcripts/5979>

² Там же.

³ Там же.

И, наконец, нужна среда «соизмерения итогов», иначе говоря, конкурентная среда, конкуренция. Все эти факторы должны созреть и окрепнуть.

В этом смысле на повестке дня — воспитание в России «новой» элиты. Именно она может выступить в качестве «субъекта перемен», «субъекта изменений». Именно она возьмет на себя роль мотора так необходимой России модернизации, но и не только мотора, — новая элита возьмет на себя ответственность за судьбу России в этом сложном, изменчивом мире.

В этом контексте особо значима проблема управления инновационными процессами. Уже сейчас востребована когорта «управленцев» нового формата. Они должны быть сами по себе конкурентоспособны, т. е. «нагружены» самым передовым профессиональным знанием по широкому спектру проблем технологического, производственного, экономического, социального и т. п. плана.

Затраты на подготовку специалистов такого качества, как правило, быстро окупаются через окупаемость вверенных им предприятий и организаций.

И еще одна черта нарождающегося класса специалистов — их геоэкономический кругозор. Они смотрят на мир как на свое «поле» стратегического оперирования и в этом смысле у них огромные возможности для «стратегических маневров» при смене ситуационных мировых картин. Привить такой кругозор может система «нового (тонкого) знания».

Проблема «нового знания» о мире, в котором мы живем!

Мировой финансовый кризис преподал нам урок, он встряхнул нас, заставил внимательно оглядеться окрест холодным и спокойным «оком» оценить ситуацию. «Умная, рациональная политика, государственный прагматизм должны вытеснить из политической сферы все неразумное... Политика становится все более сложным, я бы сказал, наукоемким делом» — отметил Президент Д.А. Медведев в Ярославле, выступая 14 сентября 2009 года на конференции «Современное государство и глобальная безопасность»¹.

Итак, настало время обратиться к «наукоемкому» новому знанию о мире — глобалистике и ее разделам: геоэкономике, геофинансам, геоинформатике и др. геонаукам. Рассмотреть конкурентоспособность России через эту «призму», через призму геоэкономики. И что же мы видим?

Россия не в вакууме. Она была и остается игроком на мировой арене. Но сегодня, как никогда, особую важность приобретает своевременное осознание новых мировых процессов и тенденций развития. Среди них — глобализация. Она внесла существенные коррективы: мир стремительно

¹ <http://www.prime-tass.ru/news/0/%7BEC3BBED4-7B3E-4595-AFCD>

меняется — экономизация мировой политики, выход на главенствующие позиции геоэкономического пространства — сегодняшняя мощная мировая доминанта. Идет безудержный геоэкономический передел мира, формирование нового мирового порядка, а с ним и осознание новых вызовов, угроз и опасностей. В этих условиях только экономически сильный игрок может задавать тон и правила игры на современной мировой арене. Только занятие активной позиции в освоении геоэкономического пространства и консолидированный доступ к мировым ресурсам позволит удержать стратегический вектор развития России. Только тесное взаимодействие с мировым инновационно-воспроизводственным комплексом обеспечит России выход на модернизацию страны, обеспечив высокий уровень конкурентоспособности.

Решение этих исторических задач немислимо без поиска нового формата в законотворческой работе, науке, образовании. ***Речь идет о синтезе, соединении парламентаризма, нового научного знания и просвещения.***

Возрождение российской науки, ее фундаментального ядра — залог успешного решения проблемы конкурентоспособности России. И здесь особое место должно занять новое знание о мире: глобалистика и ее разделы: геоэкономика, геофинансы, геинформатика и др. геонауки. В этом плане в России уже имеется серьезный задел — сформирована и развивается российская школа геоэкономики и глобалистики, имеются научные центры, где успешно ведется научно-исследовательская работа (Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики, Центр стратегических исследований геоэкономики НИИС ГУ-ВШЭ и др.).

Наши ведущие образовательные центры (университеты, академии) должны «впитать» новое знание о мире (геоэкономике и глобалистику) в образовательный процесс — России нужны первоклассные специалисты, которым в ближайшем будущем предстоит встать у руля российских конкурентоспособных структур.

Э.Г. Кочетов,
президент Общественной академии наук
геоэкономики и глобалистики,
зав. Центром стратегических исследований
геоэкономики НИИС ГУ-ВШЭ,
академик РАН; доктор экономических наук

Резюме содержания научного доклада

В настоящий момент в России востребованы новейшие подходы к пониманию проблемы конкурентоспособности, мобилизации интеллектуальных и научно-исследовательских ресурсов в тесном взаимодействии с законотворческой деятельностью в целях воплощения в жизнь долговременных планов преобразования России, заложенных в послании Президента Российской Федерации Д.А. Медведева (ноябрь 2009 года), а также стратегических планов выведения России на лидирующие позиции — «План Путина — достойное будущее великой страны» (октябрь 2007 года).

Доклад представляет собой фундаментальное научное исследование, включающие теоретические, методологические и прагматические стороны конкурентоспособности России в эпоху глобальных перемен, в эпоху выхода геоэкономического вектора мирового развития на приоритетные позиции. Особое внимание уделено освещению реально действующих процессов в мировой и национальной экономике, с выходом на практические рекомендации по развитию экспортного потенциала России. Исходя из этого, выстраивается структура настоящего исследования.

Авторы впервые в отечественной научно-аналитической литературе предприняли попытку осознания проблемы конкурентоспособности через призму глобальной трансформации мира. Освещается исходное, стартовое состояние экспортного потенциала России, имеющийся мировой опыт и накопленная отечественная практика конкурирования на мировой арене и на базе геоэкономического (воспроизводственного) подхода даются научно обоснованные и стратегически выверенные рекомендации по выходу России на мировой уровень конкурентоспособности.

Показано, что успешное оперирование российских хозяйствующих структур на геоэкономическом атласе мира сопряжено с выходом на формирование кластерно-сетевых бизнес-моделей, транснациональных финансово-промышленных группировок стратегического статуса.

Основная смысловая нагрузка настоящего доклада — теоретико-методологическое обоснование путей и методов выведения национального хозяйства России на высокий конкурентоспособный уровень, вскрытие перспектив освоения Россией мирового геоэкономического пространства, исходя из трендов и основных векторов развития мирохозяйственной системы в целом.

Общестратегическая установка доклада — показать движущие силы (субъекты), стимулы и мотивации, а также механизмы выведения России

на модель модернизации на базе широкоформатного инновационного подъема.

Цель представленного доклада — дать объективную (реальную) картину состояния внешнеэкономического сегмента национальной экономики путем анализа экспортоформирующих отраслей, структуры товарооборота; проследить историю его формирования, вскрыть истоки структурной деформации экономики России и предложить конкретные меры и рекомендации по выходу из сложившейся ситуации.

Предмет наших рассуждений — геоэкономическая модель внешнеэкономических связей России и адекватных этому институциональных преобразований по широкому спектру взаимодействия с мировым воспроизводственным комплексом. Это предполагает концентрацию сил, средств и ресурсов по выходу приоритетных отраслей на мировую хозяйственную арену путем участия в качестве звеньев мировых интернационализованных воспроизводственных ядер (ИВЯ-циклов), а также прояснение возможности формирования отечественных ИВЯ-систем.

Центральными хозяйствующими субъектами — операторами на геоэкономическом атласе мира — должны выступить российские транснационализованные структуры, а также системы кластерно-сетевое типа как локального, так и глобального плана.

Особый проблемный блок, которому уделено чрезвычайно важное значение, — формирование геоэкономически важных региональных и глобальных проектов.

Научно-аналитический доклад базируется на передовых отечественных и зарубежных статистических источниках и научных разработках. Исследование проводилось в тесном сотрудничестве с ведущими отечественными научными и образовательными центрами и учреждениями с учетом работ их ведущих специалистов: Региональной общественной академии наук геоэкономики и глобалистики — исследования д.э.н., академика РАЕН *Э.Г. Кочетова*, посвященные фундаментальным началам и теоретико-методологическим основам геоэкономической парадигмы мирового развития; постоянно действующего экономического форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие» — исследования к.ф.-м.н. *М.Ю. Байдакова* по геоэкономической стратегии и вопросам управления инновационными процессами, моделированию управления сложными динамическими системами; Московского государственного института международных отношений (Университета) — разработки к.э.н., проф. *Н.Ю. Кониной* по проблемам конкуренции, деятельности и конкурентоспособности транснациональных корпораций в условиях глобализации, менеджмента крупнейших международных компаний; Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова — исследования д.э.н., проф. *Е.В. Санир*, по теоретико-методологическим аспектам формирования локальных геоэкономических систем в процессе глобализации мировой экономики; Всероссийской академии внешней торговли МЭРТ — общая аналитическая

картина состояния внешней торговли составлена на базе разработок ведущего специалиста России д.э.н. проф. *В.Л. Сельцовского* в области статистики и экономико-статистических методов анализа внешнеэкономических связей, количественных и качественных параметров участия России в мировом товарном обмене; Южно-Уральского государственного университета — работы к.э.н., доцента *Н.С. Столяровой* по проблемам развития инновационной сферы деятельности, геоэкономического анализа и стратегий международного технологического обмена, формирование геоэкономического подхода к внешнеэкономической деятельности Южноуральского промышленного региона; ГОУ ВПО «Уральского государственного технического университета — УПИ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» — исследования д.э.н., проф. *Е.Д. Фроловой* по проблемам региональных интернационализированных воспроизводственных систем, геоэкономической интеграции ресурсов в мировые воспроизводственные процессы, инфраструктурные аспекты функционирования промышленного района в глобальном геоэкономическом пространстве; материалы по формированию высокотехнологичного кластера «Титановая долина» как фактора мирового лидерства титановой промышленности России (Приложение 23) и проекта «Новоуральский автомобильный технопарк» (Приложение 24) подготовлены при участии заместителя директора Института экономики Уральского отделения РАН д.э.н., проф. *Ю.Г. Лавриковой*.

В докладе использованы также разработки и учтены методологические подходы российских исследователей *М. Бендикова, В. Бокова, Э. Григорьева, Ю. Громыко, В. Дворцова, М. Делягина, Г. Димитриади, В. Зюкова, А. Мовсеяна, В. Михайленко, О. Кадышевой, А. Карпова, Ю. Кормнова, Б. Кузыка, В. Кутьина, А. Неклессы, Н. Орловой, В. Пантина, И. Пилипенко, И. Пучкова, В. Словачевского, Б. Смитиенко, И. Фаминского, И. Фролова, В. Хачатурова, М. Чешкова, Ю. Шишкова, М. Эскиндарова* и др.

Доклад рассчитан на представителей научных, деловых и политических кругов и структур, формирующих стратегию развития России, а также на студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

Введение

Базовые постановки проблемы конкурентоспособности и геоэкономические пути и методы её решения

Конкурентоспособность России! Если посмотреть на огромный массив публикаций как мировой, так и нашей экономической прессы, то мы убедимся, что сама категория конкурентоспособность очень объемная, очень чувствительная на ценностные приоритеты того или иного исторического периода. Но, несмотря на огромный разброс содержательного наполнения этого понятия, мы убеждаемся в единстве его сердцевины, а именно: рациональная (синонимум — «реальная»), то есть экономическая составляющая была и есть движущая, мотивационная сила этой категории. Ведь изначально это открытие античного человека на тысячелетия закрепило содержательную часть конкурентоспособности, а именно: рациональное ведение своего хозяйства — «домашнего хозяйства» — и составляет смысл и суть экономики: так рассуждал древний эллин и передал нам в неизменном виде эту категорию, которой мы не устаем пользоваться. Вот почему в этой подсветке мы внимательнейшим образом исследуем систему, через которую Россия смотрит на внешний мир, а именно — внешнеэкономический сектор страны и ее экспортную специализацию.

Состояние исследования проблемы

Экспортная специализация страны за прошедшие после распада СССР не изменилась и сохранила свою сугубо сырьевую ориентацию¹. Отечественные товаропроизводители в большинстве отраслей за исключением нефтегазового сектора, металлургии и пищевой промышленности пока не смогли полностью адаптироваться к ужесточению конкуренции как на внутреннем, так и на внешних рынках. Изменить ситуацию возможно на путях, *во-первых*, принципиально нового подхода к «конкурентоспособности страны», а, *во-вторых*, наполнения этого понятия инновационными содержаниями.

Дальнейшее развитие внешнеэкономического сектора российской экономики и его экспортного сегмента предопределено повышением конкурентоспособности национальной экономики по широкому кругу сфер функционирования. Речь идет о комплексном преобразовании в целом

¹ Согласно данным Международного торгового центра ООН десять первых позиций (нефть, природный газ, бензин, алюминий, сталь, никель, древесина, уголь и др.) составили 67,4%, а три первых позиции (нефть, природный газ и бензин) — 53,8% от общего экспорта России [<http://www.intracen.org/tradstat/welcome.htm>].

народохозяйственного комплекса и повышения его эффективности. Это во многом связано с перенесением центра тяжести во взаимоотношения с мировой хозяйственной системой на геоэкономический (инновационно-производственный) вектор развития. Сейчас это одна из важнейших стратегических задач государства, решение которой позволит не только преодолеть сложившиеся структурные деформации в экономике, но и во многом затрагивает вопросы безопасности нашей страны.

Такая постановка вопроса вытекает из государственно-доктринальных стратегических установок, *во-первых*, послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации: «Остро встает вопрос разработки и принятия новой национальной внешнеэкономической доктрины и стратегического арсенала ее реализации, перехода на геоэкономическую (производственно-инвестиционную) модель внешнеэкономических связей». *Во-вторых*, перед Россией четко обозначились контуры исторических вызовов. Среди основных и масштабных вызовов России названы: «**вызов технологический**», «**вызов геоэкономический... Россия должна эффективно действовать в геоэкономическом пространстве**» (Политический доклад «План Путина — достойное будущее великой страны» на VIII съезде партии «Единая Россия», см.<http://www.edinros.ru/news.html?id=124222>).

И, наконец, рельефно проявил себя контур «новой внешней политики» России. Вопрос стоит предельно жёстко: либо мы вновь ввяжемся в изматывающую геополитическую разборку «всех со всеми», либо успеем уйти в геоэкономические горизонты развития, используя гигантские возможности «мирного!» внешнеэкономического взаимодействия с передовым инновационным комплексом в целях модернизации страны на базе взаимовыгодных инициатив и технического и технологического перевооружения народохозяйственного комплекса.

* * *

Поворот на модернизационно — инновационный путь развития, уход от сырьевой структуры российской экономики предельно ясно и четко сформулирован Президентом РФ Д.А. Медведевым в целом ряде программных документов, в том числе, в статье «Россия, вперед!»¹, а также выступлении на Международном Ярославском форуме 14 сентября 2009 г.

В период индустриализации промышленности — особенно догоняющей индустриализации — государственная политика обычно фокусировалась на поддержке развития крупнейших (структурообразующих) предприятий, деятельность которых должна была преобразить и региональную экономику, и национальное хозяйство в целом, создавая спрос на промышленные товары и одновременно их предложение. В качестве ключе-

¹ Опубликована 10 сентября 2009 г. в Интернет-издании «Газета.Ru»

вой отрасли, предприятия которой получали исключительную поддержку, обычно выступало машиностроение (включая оборонную промышленность, автомобилестроение, приборостроение и т. д.).

Поддержка развития структурообразующих производств в данных отраслях была характерна почти для всех стран, осуществлявших индустриализацию экономики уже в XX веке, — России, Японии, Франции, позднее — для Южной Кореи и новых индустриальных стран, практически в наши дни — для Китая. Такая селективная поддержка практически всеми доступными для правительств (независимо от их идеологической ориентации) способами соответствовала потребности перехода к новому индустриальному укладу экономики. Однако после перехода стран к новому технологическому укладу оказалось, что ядром эффективного экономического развития выступают не крупнейшие структурообразующие предприятия, а кластеры компаний.

Необходимо отметить, что экспортная политика, нацеленная на поддержку кластеров компаний, существенно отличается от экономической политики, нацеленной на поддержку отдельных структурообразующих предприятий. Селективные методы государственной помощи и государственной поддержки уступают место общим мерам по развитию инфраструктуры кластеров. Для кластеров-компаний именно наличие инфраструктуры — в том числе специально обученного персонала, приспособленного к потребностям кластера, «совмещение» каналов делового сотрудничества с геоэкономическими векторами — является ключевым фактором конкурентоспособности.

Основные исходные данные для разработки темы

Экспортный сектор мировых внешнеэкономических связей, являясь нераздельной составляющей современной мирохозяйственной системы (МХС), выступает как фактор развития не только мировой экономики в целом, но и ее национальных экономических подсистем. При этом, в зеркале экспортного сектора отражаются те фундаментальные сдвиги, которые реально проступили (обозначились) в последние десятилетия. А именно:

- ◆ современный этап развития техногенных цивилизаций — мир вступил в широкоформатную модель постиндустриального развития. Его проявления: переход к обществу знаний на базе бурного развития высоких информационных технологий. Это в свою очередь вызвало к жизни колоссальный инновационный всплеск во всех сферах общественных отношений и функционирования национальных и мировых институтов;
- ◆ через внешнеэкономические связи (экспортный сектор), используя, с одной стороны, гигантскую информационную базу (Интернет), а с дру-

гой — разветвленную сеть внешнеэкономических структур, встроенных как в национальную, так и в мировую экономическую систему, мы имеем возможность проследить за реальными мировыми инновационными процессами, с тем чтобы проводить модернизацию обрабатывающего сектора национальной экономики и формировать ее новую дифференцированную структуру;

- ◆ стало возможным вычлнять (стратифицировать) во внешней системе первоклассные образцы организационно-функциональных структур инновационного плана с тем, чтобы в дальнейшем их опыт функционирования использовать при модернизации национальной экономической, хозяйственной, социальной и др. инфраструктур. Это дает возможность формировать национальное инновационное «поле», адекватное мировому. В этом залог сопряжения, успешного встраивания различных национальных хозяйствующих субъектов в мировую систему, что создает условия для реального взаимодополнения при выходе на формирование новейших мировых и национальных ареалов (точек) роста, поиска и отладки механизмов совместной инновационной деятельности.

Цель работы, ее новизна

Используя научно-теоретические и прикладные наработки в области современных тенденций геоэкономики и глобалистики, обосновываются выводы и предложения как на базе налаживания геоэкономического (воспроизводственного) сотрудничества приступить к реализации государственно-доктринальных установок, направленных на развитие экспортного потенциала, увеличения в его товарной структуре продукции высокой степени переработки, и, тем самым, выйти на устойчивые тенденции по устранению структурной деформации российских внешнеэкономических связей и национальной экономики в целом. В этом плане в работе рассматриваются следующие блоки:

- 1) приводится реальная ситуационная картина участия России в мировом товарном обмене;
- 2) рассматриваются современные методы развития экспортного потенциала, среди которых воспроизводственный (геоэкономический) и инновационно-технологический подходы;
- 3) анализируются пути развития экспортного потенциала российской экономики на основе модернизации, транснационализации и кластеризации экономики;
- 4) показаны роль и место локальных постиндустриальных систем в региональном инновационном развитии;
- 5) на примере региона «Большой Урал» рассматриваются инновационные возможности, тенденции и направленность выхода российских предприятий на мировые товарные рынки.

Методология исследования. Информационная база

Методология работы основывается на фундаментальных и прикладных российских и зарубежных исследованиях; фундаментальных наработках мировой и отечественной школы геоэкономики и глобалистики, ведущих зарубежных и национальных исследовательских центров и университетов, Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики (Россия) и др. В центре внимания актуальные данные зарубежной и российской внешнеэкономической статистики.

Пути и методы развития экспортного потенциала российской экономики преломляются через призму следующих основополагающих блоков:

Первый. Глобальные сдвиги в мировой системе, если преломить их через экономическую составляющую, привели к формированию новейшей мировой экономической популяции — геоэкономики и геоэкономического подхода (геогенезиса) как объемно-пространственного и сетевого отображения современной мировой системы. Мировая и национальные системы ВЭС ярко отображают становление и развитие геоэкономики с ее новейшими атрибутами, целевыми установками, мотивациями и стимулами, механизмами выхода на мировую хозяйственную арену различных субъектов мирохозяйственного общения: наднациональных структур, национальных экономик и их хозяйствующих субъектов (основные геоэкономические атрибуты с подробной их характеристикой приведены ниже).

Второй. Геоэкономика есть продукт нового знания: она зародилась как инновация в осмыслении глобальной трансформации мировой системы. В силу этого инновационная составляющая пронизывает геоэкономику во всех ее сферах (отображениях): производственно-технической, технологической, институциональной (функциональной и организационной) и т. д. Здесь центральная геоэкономическая тенденция — идет создание инновационной среды через интернационализацию знаний.

Третий. Институционализация инновационной национальной системы: здесь в поле зрения — образцы кластерно-сетевого моделирования, формирования различных структур инновационного типа, роль и место транснациональных систем в развитии инновационной среды ВЭС.

Четвертый. Российский высокотехнологичный промышленный сектор, нацеленный на широкоформатный выход на мировую арену — идет интенсивное создание инновационного задела как предпосылки активного освоения геоэкономического пространства.

Пятый. Формирование российских транснациональных корпораций как субъектов, способных осуществить прорыв в реализации экспортной стратегии по освоению мирового хозяйственного поля (геоэкономического атласа мира) как носителей геоэкономических интересов России.

Таким образом, геоэкономика и конкурентоспособность в современном глобализирующемся мире есть неразрывное единство: одно без другого немислимо. Страна, не оперирующая на геоэкономическом атласе мира, не осознающая своих экономических интересов и их не защищающая, не может претендовать на высокий мировой статус (и рейтинг!). Здесь верно и другое — только высококонкурентные «страны-системы» и их хозяйствующие субъекты способны формировать мировую «повестку дня», обеспечивать себе прорывы в ареалы «мирового роста», пополняя свои национальные бюджеты за счет участия в формировании и перераспределении мирового дохода.

От того, насколько своевременно и эффективно поставят эту геоэкономическую проблему в центр своего внимания ведущие научно-образовательные структуры России (а в стране уже реально формируются подобные высокоинтеллектуальные «ячейки»: в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова — *В.Н. Кузнецов, В.П. Колесов, М.Н. Осьмова, Н.С. Мироненко, А.В. Федорченко, В.А. Шведовский*; Финансовой академии при Правительстве РФ — *М.А. Пивоварова, И.З. Ярыгина, Н.Х. Вафина, И.А. Филькевич*; Московском государственном институте международных отношений (Университет) — *И.Н. Платонова, Н.Ю. Конилина*; Российской академии государственной службы при Президенте РФ — *В.В. Перская, В.И. Сморгочкова*; Государственном университете — Высшая школа экономики — *С.А. Караганов, Э.Г. Кочетов, П.М. Мозиас*; Академии бюджета и казначейства Министерства финансов РФ — *М.П. Афанасьев, Н.Л. Орлова, Н.В. Черных*; Российском государственном гуманитарном университете — *Ю.Ф. Шамрай*; Российском университете Дружбы Народов — *И.А. Родионова*; Российском институте культурного и природного наследия им. Д.С. Лихачёва — *Д.Н. Замятин*; Российском университете кооперации — *Е.Ф. Авдокушин*; Московском институте мировой экономики и международных отношений — *О.А. Воробьева*; Ярославском государственном университете им. П.Г. Демидова — *Е.В. Сапир*; Уральском государственном техническом университете — УПИ — *Л.Е. Стровский, Е.Д. Фролова*; Нижегородском государственном университете им. Н.И. Лобачевского — *Л.В. Новокшионова, Н.В. Шмелева*; Южно-Уральском государственном университете — *Н.С. Столярова*; Алтайской академии экономики и права — *А.А. Стриженко*; Байкальском Государственном университете экономики и права — *В.Ю. Рогов*; Владивостокском государственном университете экономики и сервиса — *И.П. Черная*; Дальневосточном институте управления, бизнеса и права — *В.И. Дворцов*) во многом будет зависеть выход России не только на конкурентоспособный уровень функционирования в мировых воспроизводственных и финансовых процессах, но и, в конечном итоге, может выступить одним из главенствующих ориентиров формирования экономико-финансовой архитектуры современного мира.

Раздел I

Россия во внешнем мире: от «торговой» модели ВЭС к геоэкономической (воспроизводственной)

Международная торговля в настоящее время развивается под воздействием ведущих явлений мировой экономики — регионализации и глобализации. Причем они являются одним из основных направлений глобализации экономической деятельности, которая оказывает не только громадное влияние на экономическую жизнь, но и влечет за собой далеко идущие политические и социальные последствия. В этом аспекте значительный интерес представляет изучение как теорий, раскрывающих принципы оптимального участия национальных экономик в международном товарообмене, факторы конкурентоспособности отдельных стран на мировом рынке, так и объективных закономерностей развития мировой торговли.

I.1. Общий взгляд на мировой обмен и его экспортную составляющую в современных условиях

Для России и других стран, вставших на путь создания развитой рыночной экономики, особую актуальность приобретает проблема осознания новейших трендов в развитии мирового обмена, с тем, чтобы иметь надежный ориентир в стратегии расширения своего хозяйственного поля оперирования на мировой арене и, тем самым, активного участия в поисках своих экспортных ниш в мировой торговле. Актуальность этого налицо: мировая конъюнктура, связанная с падением спроса на топливно-сырьевые товары и соответственно мировых цен в 1990, 1998 и 2008 гг., для экономики России, для экономик развивающихся стран, имела очень серьезные последствия.

Ту или иную причину развития международной торговли освещают различные концепции, однако, ее развитие зависит от целого комплекса факторов и причин.

I.1.1. Факторы производства как основной момент в наращивании экспортного потенциала

Причины различий в экспортном потенциале различных стран заключаются в относительных издержках производства и своими корнями уходят в соотношения факторов производства в процессе международной торговли, благодаря которой происходит выравнивание стоимости факторов производства. Выравнивание стоимости факторов производства явля-

ется важным процессом стимулирования международной торговли, так как способствует получению наибольшей прибыли, расширению круга экспортных отраслей, более глубокого их проникновения в международное разделение труда с учетом вновь возникших сравнительных преимуществ отдельных факторов производства.

Необходимо подчеркнуть, что международная торговля не только реализует преимущества факторов, но и оказывает влияние на цены факторов производства. Международной торговле свойственно постоянные колебания цен и их изменения влияют на стоимость факторов производства, с использованием которых товары произведены.

Для защиты от импортной конкуренции в отраслях, где стоимость фактора производства снижается, развитые страны применяют защитные меры в сельском хозяйстве, текстильной, металлургической и других социально значимых секторах. Россия же, получая значительные доходы от торговли энергоресурсами за счет роста мировых цен, и в связи с этим цена факторов производства в топливно-энергетической промышленности значительно возросла, не защитила свою текстильную промышленность, где цена фактора производства неуклонно падала. Вопрос о введении ограничений на поставку в Россию текстильной продукции из европейских стран в 1990-е годы — неоднократно обсуждался, но никаких ограничений так и не было принято. В результате была разрушена отечественная текстильная промышленность. Так, по данным Минэкономики России, к концу 1990-х годов 82% продаваемых на российском рынке изделий текстильной и легкой промышленности были импортной продукцией. Были полностью остановлены 70% отраслевых российских предприятий, а остальные работали на неполную мощность. Объем промышленной продукции текстильной и легкой промышленности с 1990 по 2000 годы сократился в 12 раз. В то же время вплоть до 1999 года страны ЕС установили на российские текстильные товары квоты, значительно затрудняющие доступ этих товаров на рынке Западной Европы.

1.1.2. Учет международной мобильности факторов производства

Как известно, в международной торговле широко используются средства внешнеторговой политики (тарифы, квоты) и другие протекционистские барьеры, увеличивающие цену товара и затрудняющие его проникновение на международные рынки. Тем самым нарушается обратная связь между сферами производства и обмена.

Влияние технологических изменений в производстве и торговле в условиях НТР, а также эффект масштаба, влияющий на рост производства товара и сокращение издержек его производства и, как следствие — к снижению цены товара — основополагающая линия в воспроизводственном процессе.

В мире зарождаются и получают развитие новейшие модели международной торговли, которые называются **технологическими**, объясняющие качественно новый этап торговли между развитыми странами, а также между странами, одинаково наделенными факторами производства.

Наиболее существенное значение среди технологических моделей для международного обмена в современных условиях приобретает модель международной торговли, базирующаяся на теории эффекта масштаба и теории М. Портера.

Одно из утверждений этого экономиста — стратегическим направлением повышения конкурентоспособности является инновационная диверсификация производства.

Несомненно, что производство формирует основы конкурентных преимуществ фирм и отраслей, и внешняя торговля во многом зависит от уровня развития производства. Еще К. Маркс писал по этому поводу, что «обмен заключен в производстве как его момент» и что «внешняя торговля и мировой рынок является как предпосылкой, так и результатом капиталистического воспроизводства».

В мире наблюдается постоянная модификация внешнеторговых моделей в соответствии с требованиями научно-технической революции, расширением международных экономических отношений и деятельности ТНК. В то же время эффект в торговле можно получить за счет использования сравнительных преимуществ при торговле между странами с различным уровнем развития, преимуществ страны, добившейся технических новшеств и технологических достижений, иными словами, инновационных преимуществ в сфере своей макроспециализации.

I.2. Россия на мировом фоне международной торговли: общая ситуационная панорама

I.2.1. Основные тенденции развития международной торговли, влияющие на формирование российского экспортного потенциала

При исследовании тенденций развития международной торговли отмечается значительно возросшая в послевоенный период интернационализация мирового производства под влиянием научно-технической революции. Это проявилось прежде всего в том что мировой обмен товарами рос в два раза быстрее, чем мировое промышленное и сельскохозяйственное производство в целом. В результате мировая экспортная квота (отношение мирового экспорта к мировому валовому внутреннему продукту) достигла в 2007 г. почти 24% против 9% в начале 1950-х годов. Мировой экспорт достиг 13 трлн долл. в 2007 г.

Наряду с товарным обменом значительно возрос мировой экспорт услуг, составив в 2007 г. 3,2 трлн долл., увеличившись по сравнению с 1970 г.

в 43 раза. Вместе с тем следует особо подчеркнуть, что общепринятая трактовка тенденций в определении динамики международной торговли, характеризующая ее высокие темпы, нуждается в уточнении и корректировке.

Анализ динамики международной торговли показывает, что в последние годы проявляется тенденция значительного замедления темпов роста физического объема экспорта (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Динамика физического объема мировой торговли (в %)

	1951— 1960	1961— 1970	1971— 1980	1981— 1990	1991— 2000	2001— 2007
Все страны мира	201	217	161	155	193	143
Средний темп прироста	7,2	8,1	4,9	4,5	6,8	5,2

Источник: Сельцовский В.Л. О динамике мировой торговли и ее структуры // Российский экономический журнал. 2009. № 1—2.

Физический объем международной торговли увеличился в 2007 г. по сравнению с 2000 г. на 43%, среднегодовые темпы прироста составили 5,2%. Это одни из самых низких темпов за последние полвека развития международной торговли. Международная торговля в текущих ценах в 2001—2007 гг. возросла на 115%. Этот рост произошел за счет повышения цен на топливно-энергетические товары и ослабления курса доллара к ведущим валютам.

Учитывая, что международная торговля оценивается в основных статистических публикациях и разработках в долларах, значительное влияние на ее стоимостные показатели и, в частности, динамику оказывало ослабление доллара в 2001—2007 гг. по отношению к основным валютам. Как известно, колебания курса доллара происходит постоянно, что затрудняет выявление реальной динамики международной торговли. В связи с этим крайне необходимо осуществлять оценку влияния валютного фактора на показатели международной торговли. Вместе с тем до настоящего времени в исследованиях развития международной торговли отсутствует анализ этого влияния, что затрудняет определение реальных тенденций мирового товарного обмена.

Мировой экспорт в 2007 г. по сравнению с 2000 г. увеличился за счет ослабления доллара на 11%, или на 604 млрд долл. В противоположность этому в 1995—2000 гг. укрепление доллара привело к снижению мирового экспорта на 10%. Следовательно, в текущем десятилетии мировая торговля увеличивается в основном за счет роста цен и изменения валютных курсов.

Тенденция сокращения роста физического объема мирового экспорта видна из рис. 1: если в первой половине 1990-х годов 77% прироста миро-

вого экспорта происходило за счет увеличения физического объема, то в первой половине 2000 годов — лишь 41%¹.

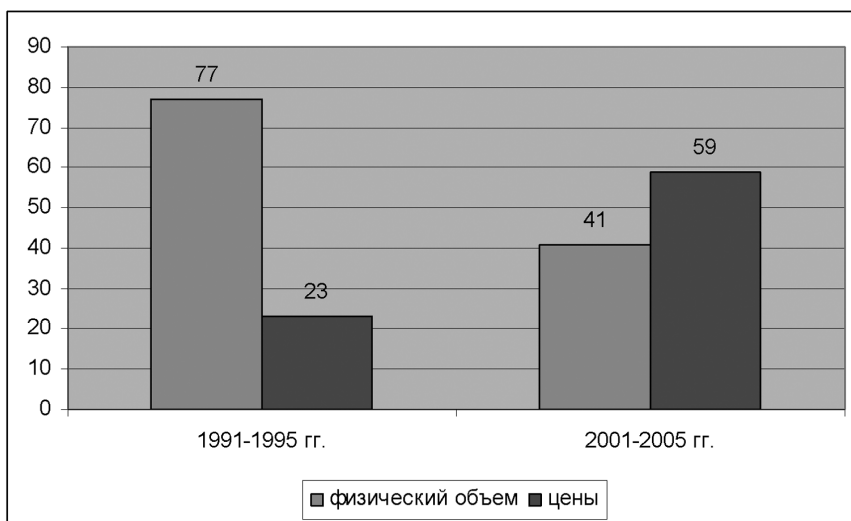


Рис. 1. Прирост мирового экспорта за счет физического объема и цен, включая изменения валютных курсов (в %)

Такая тенденция замедления роста физического объема международной торговли во многом объясняется развитием взаимной торговли ТНК, которая называется внутрифирменной торговлей. На нее приходилось в последние годы свыше 40% в США и 30% — в Японии. Причем половина промежуточной продукции приобреталась на месте. В связи с этим указанные поставки внутрифирменной торговли, когда они не пересекают таможенную границу страны, не могут отражаться в таможенной статистике, а, следовательно, в итогах международной торговли.

Следует особо подчеркнуть наиболее значимые **изменения в географии международной торговли**. Со второй половины 1980-х годов важным позитивным фактором развития международной торговли стала активная интеграция в мировое хозяйство рынков новых индустриальных стран (НИС). На эти страны в 2007 г. приходилось 11% мирового экспорта (1970 г. — 1%). Дешевые природные и трудовые ресурсы, низкие производственные издержки большинства указанных стран способствовали размещению в них филиалов транснациональных корпораций и соответственно росту товарооборота между материнскими и дочерними компаниями, а также в глобальном масштабе.

¹ См. подробнее: *Сельцовский В.Л.* О динамике мировой торговли и ее структуры // Российский экономический журнал. 2009. № 1—2.

В современной международной торговле наибольшую долю занимают развитые страны, на них приходится около $\frac{2}{3}$ мирового экспорта и импорта товаров. На развивающиеся государства падает примерно четверть всего товарооборота. Среди крупных географических сдвигов в распределении мирового экспорта в послевоенный период следует отметить значительное повышение удельного веса азиатских государств, прежде всего за счет Японии, Китая, новых индустриальных стран, а также западноевропейских государств, сумевших эффективно воспользоваться преимуществами либерализации внутрирегионального обмена.

Сдвиги, происходящие в мировом производстве и международном разделении труда под воздействием НТР, интеграционных процессов и циклических изменений в мировой экономике, оказывают определяющее влияние на **товарную структуру международной торговли**. Анализ показывает, что общей закономерностью изменений в товарной структуре мировой торговли является увеличение в мировом экспорте доли готовой продукции.

К концу XX в. свыше $\frac{3}{4}$ мирового экспорта приходилось на продукцию обрабатывающей промышленности, тогда как 10 лет назад этот показатель составлял $\frac{2}{3}$, а до Второй мировой войны — $\frac{2}{5}$.

Существенное значение приобретает поставка комплектного оборудования для строительства предприятий и в рамках международного кооперирования, особенно в новых отраслях производства. Около 40% стоимости мирового экспорта падает на технически сложную продукцию — машины, транспортное оборудование.

Что касается международной торговли сырьем и продовольствием, то в последние годы происходит сокращение удельного веса этих товарных групп.

В связи с резким ростом цен с 2000 г. на энергоносители и, прежде всего, на нефть, реальные доходы в странах — импортерах нефти вследствие неблагоприятных условий торговли значительно снизились. Здесь уместно провести расчеты основных валютных потерь крупнейших стран — импортеров нефти в 2000 и 2006 гг., когда нефтяные цены подверглись наибольшему росту (табл. 2).

Ценовые тенденции на рынке нефти усугубили проблему дефицита платёжного баланса по текущим операциям и снизили положительное сальдо торгового баланса в Европе, Японии других азиатских странах.

Несомненно, что такой значительный рост цен на энергоносители, приведший к снижению доходов у многих стран от внешней торговли, служит причиной замедления темпов роста мировой экономики, а дальнейший рост цен в 2007—2008 гг. явился одной из важнейших причин ее кризиса. Россия в целях повышения устойчивого роста в международном разделении труда должна учитывать все тенденции международной торговли и их изменения, изыскивать резервы более эффективного включения в мирохозяйственные связи.

**Валютные потери вследствие неблагоприятных условий торговли
10 крупнейших стран — импортеров нефти (млрд долл.)**

Страна	2000		2006	
	Индекс условий торговли (1999=100)	Валютные потери	Индекс условий торговли (2005=100)	Валютные потери
США	95,1	68,9	99,2	45,6
Япония	93,4	25,9	93,8	29,6
Республика Корея	87,4	23,5	92,9	27,6
Германия	92,5	56,8	92,0	65,4
Франция	94,2	19,7	92,4	40,1
Италия	92,6	17,3	96,8	14,4
Китай	93,2	32,2
Индия	90,7	4,9	96,0 ¹	5,8 ¹
Испания	94,7	10,5	98,9 ¹	3,5 ¹
Сингапур	96,9	6,6	99,4	1,0

Источник: Сельцовский В.Л. Внешнеторговая стратегия России в современной системе мирохозяйственных связей: методологические аспекты количественных оценок. М.: Вести, 2008.

В этом аспекте немаловажное значение имеет рациональное использование Россией применяемых мировым сообществом мер содействия торговле, которые значительно повышают эффективность функционирования международной торговой системы. Под мерами содействия торговле ВТО прежде всего понимает упрощение процедур торговли, *содействие развитию необходимой инфраструктуры и услуг*. Хотя единого метода количественной оценки издержек и выгод от упрощения процедур торговли до сих пор не существует, однако, по мнению специалистов, выгоды от упрощения процедур торговли составляют значительные величины для всех стран, учитывая, что по оценкам ЮНКТАД, общие торговые операционные издержки достигают 7—10% от стоимости мировой торговли. Эти выгоды могут быть гораздо большими для промышленности, чем сокращение или устранение барьеров в торговле. Некоторые зарубежные экономисты указывают, что за счет упрощения процедур торговли достигается прирост торгового оборота в размере 9,7% от общего объема торговли продукцией промышленного производства.

Ход осуществления мер по упрощению процедур торговли, затрагивает статьи V (свобода транзитного перемещения), VIII (импортно-экспортные

¹ 2004 (2003=100)

пошлины и процедуры), X (опубликование и регулирование правил торговли) ГАТТ. Указанные статьи рекомендованы членами ВТО как основа для проведения реформ в области содействия торговле. Отмечается, что меры по содействию торговле уже сейчас широко применяются в международной практике. Россия отстает в этом направлении. Очевидно, что опыт других стран может в большей степени использоваться и в нашей стране, как на федеральном, так и региональных уровнях.

1.2.2. Анализ внешнеторговых связей современной России: общая ситуационная картина

Посмотрим на *основные параметры товарной и географической структуры внешней торговли России, степень ее диверсификации*. Анализ показывает, что внешняя торговля играла исключительно важную роль в решении народнохозяйственных задач в каждый исторический период нашей страны: довоенный (1918—1940 гг.), военный (1941—1945 гг.), послевоенный (1946—1990 гг.), современный (с 1991 г.). В настоящее время роль внешней торговли в экономике нашей страны постоянно растет.

В масштабах всего народного хозяйства в целом внешнеэкономическая деятельность выступает важным фактором финансовой стабилизации страны. Поступления от ВЭД (таможенные сборы, НДС, акцизы) формируют значительную долю доходной части федерального бюджета, в 2004—2007 гг. они достигли 42%.

О роли внешней торговли в нашей экономике говорят, в частности, такие цифры: в советский период отношение экспорта к ВВП не превышало 8%, в середине 90-х годов составляло 20%, а в настоящее время около 30% всего произведенного в России ВВП поставляется на экспорт¹.

Однако, несмотря на большую значимость внешней торговли для экономики страны, Россия не достигла высокого уровня участия в международном разделении труда.

Товарный экспорт. Существующая в настоящее время структура экспорта Российской Федерации имеет однобокий характер. Доля топлива, сырья и полуфабрикатов составляет в настоящее время более 90% экспорта Российской Федерации в страны дальнего зарубежья.

Доля машин и оборудования в экспорте в эти страны в текущих ценах значительно сократилась в 1990-е и 2000-е годы и в 2007 г. составила, даже с учетом военно-технических поставок, лишь 3,4% (доля гражданской машинотехнической продукции — 2%). Удельный вес готовых изделий не достигает даже 10%. В 1990 г. доля машин и оборудования в экспорте РФ без военно-технического сотрудничества составляла 17,6%, а доля готовых из-

¹ Более подробно см.: *Сельцовский В.Л.* Внешняя торговля в народно-хозяйственном комплексе страны // Сегодня и завтра российской экономики: Научно-аналитический сборник. 2008. № 22.

делий — 33%. За период 1991—2007 гг. экспорт машин и оборудования РФ сократился на 20%. Еще более сырьевой и однобокий характер имеет структура внешней торговли РФ с отдельными торговыми партнерами из группы развитых стран.

Доля экспорта машин и оборудования РФ в мировом экспорте этой продукции в 2007 г. была на уровне лишь 0,4%, по сравнению с 2,7% доли всего российского экспорта в мировом экспорте. Отечественный экспорт машин и оборудования в 2006 г. был в 25 раз ниже аналогичного показателя США, в 10 раз — Республики Корея, в 6 раз — Тайваня.

Наряду с негативным изменением структуры внешней торговли России резко ухудшились показатели внешнеэкономической деятельности страны в целом, в результате этого значительно ослабили позиции России на мировом рынке. Доля России в мировой торговле в период с 1985 по 2007 гг. сократилась с 3,6 до 2,7%. По объему внешнеторгового оборота Россия в 2007 г. занимала 16-е место в мире (в 1990 г. — 10-е)¹.

Причины усиления топливно-сырьевой направленности и снижения индустриального характера структуры внешней торговли Российской Фе-

¹ Доктор экономических наук В.Л. Сельцовский приводит такие данные. Состояние экспортной структуры внешней торговли России и ее однобокость может быть охарактеризована при помощи индекса экспортной концентрации, разработанного экспертами ЮНКТАД. Этот индекс рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{конц.экс.}} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{x}\right)^2} - \sqrt{1/239}}{1 - \sqrt{1/239}}, \text{ где}$$

$I_{\text{конц.экс.}}$ — индекс экспортной концентрации;

x_i — стоимость экспорта товарной подгруппы i ;

x — общая стоимость экспорта (сумма стоимостей экспорта всех подгрупп);

239 — число товарных подгрупп во втором издании СМТК.

Очевидно, что чем меньше диверсифицирован экспорт, тем больше этот индекс. Максимальное его значение — единица при экспорте одного товара.

Расчет этого индекса В.Л. Сельцовским в целом по мировому экспорту, а также по экспорту ряда стран, показывает, что индекс экспортной концентрации России увеличился с 0,228 в 1990 г. до 0,388 в 2006—2007 гг., что подтверждает постоянное усиление однобокости структуры ее экспорта за этот период. Кроме того, индекс концентрации экспорта России значительно превышает среднемировой уровень (0,158) на несколько порядков выше этого показателя не только в развитых странах (ФРГ — 0,085, США — 0,076), но и бывших Восточно-Европейских странах и Белоруссии (0,299) и находится на гораздо более высоком уровне наименее развитых стран — Мавритании, Уганды и Танзании. Этот индекс, на взгляд автора, может служить важным количественным индикатором динамики и состояния диверсификации нашего экспорта.

В то же время учеными предлагаются и другие коэффициенты, позволяющие оценить уровень интегрированности России в мировую экономическую систему с учетом особенностей современного этапа ее развития. Так, например, Е.Д. Фроловаводит индекс геоинтегрированности (Фролова Е.Д. Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы / Науч. ред. Л.Е. Стровский. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009), который учитывает тип модели внешнеэкономических связей, пространственное направление воспроизводственных процессов и позиционирование в технологической пирамиде.

дерации и ее темпов роста в 1991—2007 гг. показывает анализ статистических данных Росстата. Это прежде всего значительное сокращение общеэкономического и производственного потенциала страны, поспешная либерализация внешнеэкономической деятельности в отсутствие обоснованной промышленной и структурной политики, разрыве интеграционных и кооперационных связей с республиками бывшего СССР и странами, бывшими членами СЭВ, уходе с рынков технико-экономического сотрудничества наших традиционных партнеров из развивающихся стран.

Кроме того, при значительном увеличении открытости экономики России перед мировым рынком от западных стран не удалось добиться ликвидации широко используемых ими дискриминационных мер в отношении ряда товаров российского экспорта (квотирование поставок на рынки ЕС стальной продукции, проката цветных металлов, обогащенного урана, многочисленные антидемпинговые процедуры по поставкам в США и ЕС из России). В ряде случаев оказывается политическое давление на покупателей современных российских технологий: на Индию (по контракту на поставку ракетной техники), на Иран (по строительству АЭС) и т. д.

Следует особо подчеркнуть, что тенденция «вымывания» из экспорта готовых изделий, практически повсеместного снижения доли переработанной продукции в попарных соотношениях «сырье — продукты его переработки» сегодня становится все более явной угрозой для устойчивого развития нашей страны.

Вывозимые из России ресурсы во многих случаях лишены предварительной обработки, что значительно снижает эффективность нашего экспорта, поскольку цены на мировом рынке на необработанное сырье значительно ниже по сравнению с обработанными сырьевыми материалами. Отечественный круглый лес экспортировался в 2007 г. в зарубежные страны по цене 84 долл. за кубометр, в то время как доски продавались там по 351 долл. за кубометр, фанера — 502 долл. за кубометр, плиты древесноволокнистые — свыше 600 долл. за кубометр. Сейчас все страны мира практически прекратили экспорт круглого леса, в России же в 2007 г. 34% всего экспорта лесотоваров приходилось на круглый лес (4,1 млрд долл.)¹.

Расчет соотношения между стоимостью экспортируемых сырьевых материалов и продуктов более глубокой степени их переработки по четырем группам товаров, которые занимают основное место в российском экспорте (топливо, черные металлы, лесные товары, текстиль) показывает, что за период 1991—2007 гг. удельный вес полностью не обработанных и с низкой степенью обработки товаров в экспорте РФ вышеуказанных групп возрос в целом с 68 до 73%.

Анализ структуры внешней торговли в РФ в части состояния степени обработки экспортных товаров может быть осуществлен на базе аналити-

¹ См.: *Сельцовский В.Л.* Диверсификация — необходимое условие развития российского экспорта // *Российский внешнеэкономический вестник.* 2009. № 1.

ческого показателя — коэффициента физических условий товарообмена. Указанный показатель определяет, сколько тонн (единиц) товаров страна экспортирует за тонну (единицу) импортных товаров. Соотношение, равное или меньшее единицы, является благоприятным. Ценность этого показателя заключается в том, что он свидетельствует о состоянии материалоемкости экспорта по сравнению с импортом, а следовательно, о степени обработки и качестве экспортных товаров по сравнению с импортными.

Проведенные расчеты и анализ этих показателей за ряд лет показывает, что физические условия товарообмена были всегда неблагоприятными, но в последние годы в торговле России значительно ухудшились, составив со странами дальнего зарубежья в среднем 5,5. В обмен на вывоз в основном необработанного сырья страна получает обработанные готовые изделия. Во внешней торговле России с ФРГ коэффициент достиг 19, т. е. за 1 т импортируемых товаров наша страна вывозит 19 т.

Указанные показатели, рассчитанные по отдельным товарам, в среднем за последние три года значительно превышают 1: стиральные машины — 5,9; плиты древесноволокнистые — 4,9; нефтепродукты — 3,5; препараты для борьбы с вредителями в сельском хозяйстве — 3,1; прокат черных металлов — 2,7; легковые автомобили — 2,15; грузовые автомобили — 2,4¹.

Таким образом, улучшение структуры экспорта за счет повышения качества многих экспортных товаров, увеличение степени их обработки является актуальнейшей задачей для развития российской внешней торговли.

Топливо-сырьевая специализация нашей страны малоэффективна и малоперспективна, поскольку сырьевые ресурсы у нас не безграничны для экспорта, такая специализация легко уязвима с точки зрения объемов, стабильности экспортных доходов, не оставляет перспектив участия в глобальной экономике, ориентированной на энерго- и ресурсосбережение. Поэтому важным направлением развития российского экспорта справедливо считается его диверсификация и развитие экспортно-ориентированных отраслей.

Необходимость диверсификации российского экспорта за счет увеличения доли товаров промышленной переработки вызывается тремя моментами, затрагивающих не только выбор стратегии развития, но и проблему национальной безопасности.

Первый момент заключается в том, что сырьевые ресурсы у нас не безграничны. Доля экспорта в производстве основных сырьевых товаров (экспортная квота) в 1990-е годы постоянно увеличивалась и по большинству основных сырьевых товаров российского экспорта достигла предельных величин (табл. 3).

¹ Там же.

Таблица 3

**Доля экспорта Российской Федерации
в производстве важнейших сырьевых товаров**

<i>Наименование</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Нефть сырая	17,7	41,5	44,2	44,7	45,9	48,8
Нефтепродукты	15,0	25,8	30,2	36,0	39,8	33,2
Газ природный	14,5	32,2	34,6	33,2	32,8	32,4
Уголь каменный	6,1	17,1	16,7	25,7	39,7	35,5
Минеральные удобрения	21,0	83,9	83,2	82,9	81,8	72,1
Круглый лес (лесоматериалы необработанные)	7,0	22,3	40,1	42,4	53,4	51,5
Целлюлоза древесная	8,7	74,8	79,1	82,4	83,7	86,7
Бумага газетная		71,1	70,6	69,0	67,4	69,9
Фанера клееная	10,9	71,4	69,2	65,8	64,5	62,2
Прокат плоский из железа и стали	6,4	53,1	60,6	55,3	43,0	48,5

Источник: Сельцовский В.Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 290.

Для развития экономики нашей страны потребуются дополнительные сырьевые ресурсы для того, чтобы использовать их в стране.

Второй момент, указывающий на необходимость диверсификации нашего экспорта, заключается в изменении положений на внешних рынках сырьевых товаров. Западноевропейский рынок нефти — основной рынок российского нефтяного экспорта — достаточно насыщен, в частности, в связи с ростом добычи нефти в Северном море. Кроме того, западные страны озаботились альтернативными источниками и маршрутами поставки энергоносителей, проводят политику энергосбережения, и потребление энергии на единицу ВВП в этих странах постоянно снижается. Вполне ясно, что в этой связи нет оснований рассчитывать на сугубо устойчивое увеличение поставок российской нефти и нефтепродуктов.

Что касается металлов, то их потребление в мире растет очень ограниченно, и российские экспортеры металлов встречаются с серьезной конкуренцией на мировых рынках. Значительные трудности в последнее время в экспорте продукции имеет и химическая промышленность, основными экспортными товарами которой являются минеральные удобрения.

И, наконец, **третий момент** состоит в том, что ориентация нашей страны исключительно на экспорт сырьевых товаров не может быть для нас стратегически правильной, потому что все эти товары являются исключительно неустойчивыми в плане влияния на них мировой конъюнктуры. Цены на сырьевые товары в долгосрочном плане весьма изменчивы

и подвержены колебаниям под влиянием самых различных факторов. Наша страна уже столкнулась с этим в 1998 г., когда цены на нефть и нефтепродукты резко упали.

Товарный импорт России в 2007 г. по сравнению с 2000 г. увеличился в 5,9 раза (среднегодовые темпы прироста — 28,8%), существенно опережая за этот период динамику экспорта — 3,4 раза (среднегодовой темп прироста — 19,2%). Такое опережение показывает, что, во-первых, импорт забирает все большую часть дополнительных доходов в экономике, во-вторых, в ряде случаев является сдерживающим фактором развития отечественного производства, в-третьих, валюта тратится быстрее, чем зарабатывается. При этом остается высокой доля импорта, нерационального с народнохозяйственной точки зрения¹.

Товарный импорт машинотехнической продукции России в последние годы растет высокими темпами. В 2007 г. он достиг значительного уровня 101,8 млрд долл. (увеличение против 2000 г. в 9,5 раза). Здесь главный упор должен делаться не столько на расширение импорта техники, сколько на улучшение его структуры за счет повышения в нем доли передовых и высокопроизводительных типов машин и оборудования, наиболее эффективно способствующих ускорению научно-технического прогресса. Прежде всего это должна быть новая техника, предназначенная для отраслей машиностроения и других прогрессивных отраслей, связанных с производством промышленного оборудования для экономики страны и для экспорта.

Однако в целом доля поставок машин и оборудования для машиностроения в объеме импорта машиностроительной продукции до настоящего времени остается сравнительно невысокой и составляет около 25%.

В последние годы резко усилился потребительский характер импорта, все больше средств расходуется на удовлетворение текущих потребительских нужд. Так, наша страна, закупив продовольствия в 2007 г. на 27,6 млрд долл., на пищевое оборудование и сельхозтехнику расходовала всего лишь 5% от общих затрат на закупку продовольствия. Причем импорт пищевого оборудования и сельхозтехники имеет постоянную тенденцию к снижению.

Потребительский характер российского импорта отчетливо проявляется также в закупках товаров легкой и текстильной промышленности. Так, в 2007 г. Россия импортировала одежды и обуви на 8 629 млн долл., а оборудования для легкой и текстильной промышленности — лишь на 300 млн долл., или 3,5% от импорта одежды и обуви. Вместе с тем наша текстильная промышленность находится в серьезном упадке и для подъема этой отрасли крайне необходимо передовое, в том числе и импортное, оборудование.

¹ См.: *Сельцовский В.Л.* Экономико-статистические методы анализа внешней торговли. М.: Финансы и статистика, 2004.

Всего же в 2007 г. 40% от общего импорта России приходилось на потребительский импорт, что разительно отличает нашу страну от большинства зарубежных стран (в 2006 г. эта доля в отдельных странах составляла: США — 22%, Японии — 18%, ФРГ — 17%, Китае — 10%, Р. Корея — 13%, Малайзия — 15%).

Важная задача по совершенствованию структуры импорта России состоит также в уменьшении зависимости от поставок зарубежной продукции с точки зрения возможного сокращения закупок тех видов продукции, которые можно производить внутри страны. Это прежде всего касается, как известно, продовольствия. Примерно 50% современного российского импорта продовольствия составляют товары, которые могут качественно и эффективно производиться в стране. Для этого имеются все необходимые ресурсы и возможности.

Имеются значительные резервы в области импортозамещения по другим товарам. В частности, вывозя в огромных объемах необработанный лес, страна импортирует бумаги и картона по данным за 2007 г. на 3,2 млрд долл., экспортируя огромные объемы необработанных черных металлов (16,5 млрд долл. — в 2007 г.), Россия ввозит обработанные черные металлы в виде проката и труб на 8 млрд долл. В этой связи актуальной является разработка в России эффективной стратегии замещения импорта.

Некоторые из ввозимых товаров не являются предметами первой необходимости, даже вредны для здоровья, однако в силу высокой коммерческой рентабельности они закупаются. Например, в период 1993—2007 гг. импортировано алкогольных напитков на 17,3 млрд долл., хотя потребление алкоголя на душу населения России остается одним из самых высоких в мире (составляет 17 л 100%-ного алкоголя в год, тогда как в Западной Европе — 9 л). По оценкам ВОЗ, подушевое потребление алкоголя свыше 10 л ведет к деградации нации¹.

Серьезные системные проблемы проявляются не только в неэффективной товарной структуре товарообмена, но и в географическом распределении внешней торговли страны, далеком от оптимальности. В частности, в последние годы резко усилилась европейская направленность российской внешней торговли, в то время как в других регионах она имеет скромные показатели. В 2007 г. на страны Европы (без СНГ) приходилось 59,4% отечественного экспорта, доля же Европы в мировом ВВП была ниже $\frac{1}{4}$ и имеет тенденцию к снижению. На долю развивающихся стран Азии в 2007 г. приходилось только 15% экспорта, тогда как доля этих стран в мировом ВВП составляет 25%².

¹ Вышеуказанный анализ и аналитические данные о развитии импорта подробно приведены в работе: *Сельцовский В.Л.* К вопросу о повышении эффективности российского импорта // Человек и труд. 2009. № 2.

² См.: *Сельцовский В.Л.* Проблемы географической диверсификации внешней торговли Российской Федерации // Вестник московского университета МВД России. 2009. № 2.

Кроме того, российская внешняя торговля отличается высокой концентрацией на ограниченном круге стран-партнеров, которая постоянно увеличивается. Так, осуществляя торговлю более чем со 100 странами, в 2007 г. только на шесть основных торговых партнеров России (Германия, Нидерланды, Китай, Италия, Украина, Белоруссия) приходилось 42% внешнеторгового оборота России, в 2000 г. доля этих стран составляла 37%.

Вырисовывается острая необходимость диверсификации географического направления торговли за счет расширения экономических связей России с развивающимися странами Азии, Африки, Центральной и Южной Америки, а также со странами СНГ. Причем товарная и географическая диверсификация российского экспорта должна рассматриваться в тесной взаимосвязи¹.

¹ См. подробнее: *Орлова Н.Л.* Экспортный потенциал России: состояние и перспективы развития в условиях глобальных изменений на мировых рынках // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. 2009. № 1; *Барчук Т.Н., Орлова Н.Л.* Экспортные ресурсы России: Учебное пособие. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2008.

Раздел II

Геоэкономические методы и пути развития экспортного потенциала

II.1. Современные методы развития экспортного потенциала

Говоря о *методах развития экспортного потенциала* России, следует ответить, прежде всего, на вопрос: какую парадигму положить в сложившейся ситуации в основу национальной внешнеэкономической политики и стратегии, парадигму, которая открыла бы новые горизонты освоения геоэкономического пространства и повышения экспортного потенциала российских предприятий? Такой парадигмой явилась *система геоэкономических воззрений*.

II.1.1. Воспроизводственный (геоэкономический) подход к внешнеэкономической стратегии освоения геоэкономического пространства: инновационно-производственная модель

Геоэкономика формирует механизмы конкурентоспособности национальной экономики и выступает как техника национального оперирования в геоэкономическом пространстве в целях своевременной перегруппировки сил для выхода на наиболее благоприятные условия формирования и перераспределения мирового дохода. Этому подчиняются все центральные атрибуты геоэкономики: мир вступил в фазу своего развития, когда заявила о себе геоэкономическая модель мироустройства, в основе которой лежит равновесие стратегических интересов, баланс реально сложившихся зон геоэкономического влияния, устремленность на поиск таких вариаций цивилизационного развития, которые позволили бы избежать опаснейшего столкновения техногенной модели с другими цивилизационными парадигмами развития.

Современное понимание конкурентоспособности лежит в плоскости геоэкономических (производственно-инвестиционных) моделей развития. Эти модели впитали в себя инновационные начала, их сердцевина — знания и «тонкое знание» и на их основе первоклассные глобальные, региональные и национальные проекты. *Здесь следует отметить один принципиальный момент. Выход на передовые позиции всегда и везде обязан инновациям. Инновации есть естественное свойство конкурентоспособности. На них держится конкурентоспособность в условиях рыночных начал. Но все дело в ресурсах для обеспечения кон-*

курентоспособности. В эпоху глобализации ресурсы интернационализируются и имеют широкий план (ресурсы интеллектуальные, финансовые, трудовые, производственные, сырьевые и энергетические, организационно-управленческие и т. д.). На свободном и взаимно согласованном доступе к этим ресурсам в целях национального развития и выстраивается геоэкономическая модель.

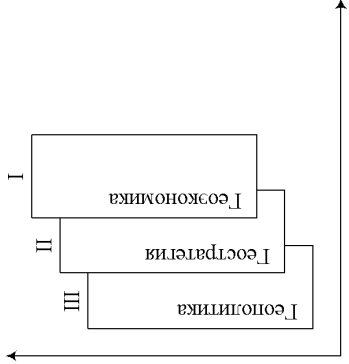
На переломе веков в мире окончательно затвердела себя тенденция: воспроизводственный (геоэкономический) подход лег в основу современной стратегии по освоению мирового экономического пространства и вывода экспортных потенциалов национальных экономик на мировой уровень конкурентоспособности. Фундаментальная наука высветила это явление и здесь значительный вклад внесен российской школой геоэкономики и глобалистики, и в частности, Общественной академией наук геоэкономики и глобалистики, Центром стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ—ВШЭ и др. (См. *Научный и справочный аппарат доклада*).

Поясним в сжатом виде суть основных атрибутов воспроизводственного (геоэкономического) подхода:

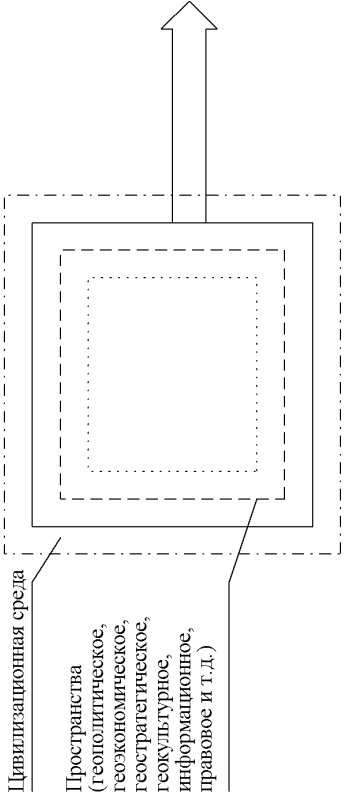
1. Современная мировая ситуационная модель предопределена целостностью и единством мирового пространства, которое в методологическом плане включает в себя три определяющие подпространства: *геополитическое, геоэкономическое и геостратегическое*. Сейчас геоэкономическое пространство вышло на приоритетные позиции, оттеснив на вторые роли геополитическое и геостратегическое пространство (см. рис. 2). При этом наблюдается «свинчивание» геоэкономического пространства с геостратегией в рамках *военно-экономического симбиоза* нового формата.

2. Нигде так ярко гигантские подвижки, разломы и глобальность не проявились как в мировой экономической сфере (мировой хозяйственной системе). Процесс интернационализации, с одной стороны, привел к единству мировой экономической системы, а с другой — вошел в новую фазу — фазу интернационализации знаний, что придает качественно новую окраску внешнеэкономическим связям — инновационную. Выброс экономических атрибутов за национальные рамки, зарождение наднациональных воспроизводственных потоков увлекло за собой и финансовую сферу. Сформировалась мировая геофинансовая система, которая по своим масштабам и механизмам функционирования наиболее адекватна процессу глобализации. Ее феномен заключается в том, что она продолжает выступать в традиционной роли экономической среды, опосредующей функционирование мировых конвейеров — подвижных, «блуждающих» интернационализированных воспроизводственных ядер (ИВЯ) (циклов), но в то же время трансграничные финансовые потоки проявили себя в новейшей функции как самодостаточная система, развивающаяся по своим,

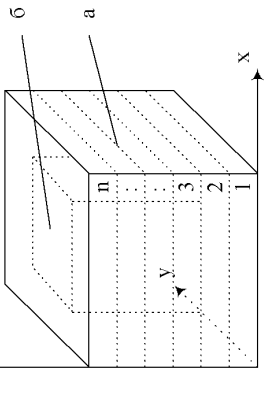
2. Иерархия пространств: выход геоэкономики на господствующие позиции



1. Сомкнутый мир: симбиоз (переплетение) пространств

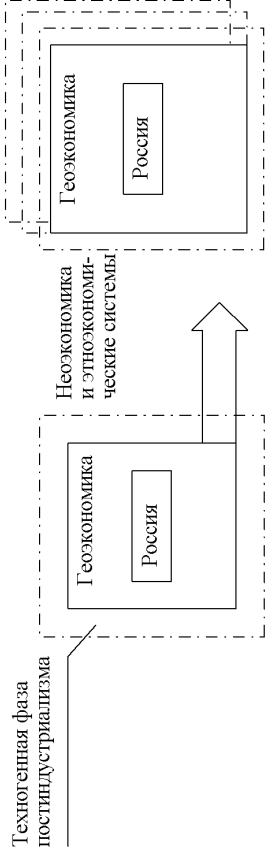


4. Геоэкономический атлас мира – секретическая модель глобального мира



4.1. Способы отображения атласа: а) потоки (уровни, срезы, «страницы») геоэкономического пространства; б) встроены друг в друга «кристаллические решетки» (объемная интерпретация)

3. Геоэкономика в различных координатах (средах) цивилизационного развития



3.1. Геоэкономическое пространство в рамках постиндустриализма

3.2. Геоэкономическое пространство в рамках различных цивилизационных сред (неоэкономики и др.)

Рис. 2. Мировой контекст и Россия: логика мирохозяйственной трансформации (объемно-пространственная интерпретация — геоэкономический подход)

только ей присущим законам. Произошел отрыв финансовой системы от воспроизводственных процессов — зародился огромный мировой слой виртуальных финансов. Все это не применуло сказаться на методологии анализа и восприятия внешнеэкономических связей: *четко обозначился водораздел между стратегией ВЭС и конъюктуроведением* (см. рис. 3).

Экономическая (финансовая) составляющая глобальных процессов буквально преобразила все сферы (социальную, военно-политическую, правовую и т. д.). Она стала «альфой и омегой» глобализации, центральным ее двигателем. И какой бы глобальный процесс мы ни рассматривали, в его глубинных мотивах неизменно присутствует экономическая составляющая. Именно экономическая компонента как реальность потянула «скатерть» глобализации на себя, и если сдернуть ее с «мирового стола», то обнажаются фикции: оторванные от экономики и финансов, они становятся геополитикой, идеологией, идеями, властными и силовыми устрем-

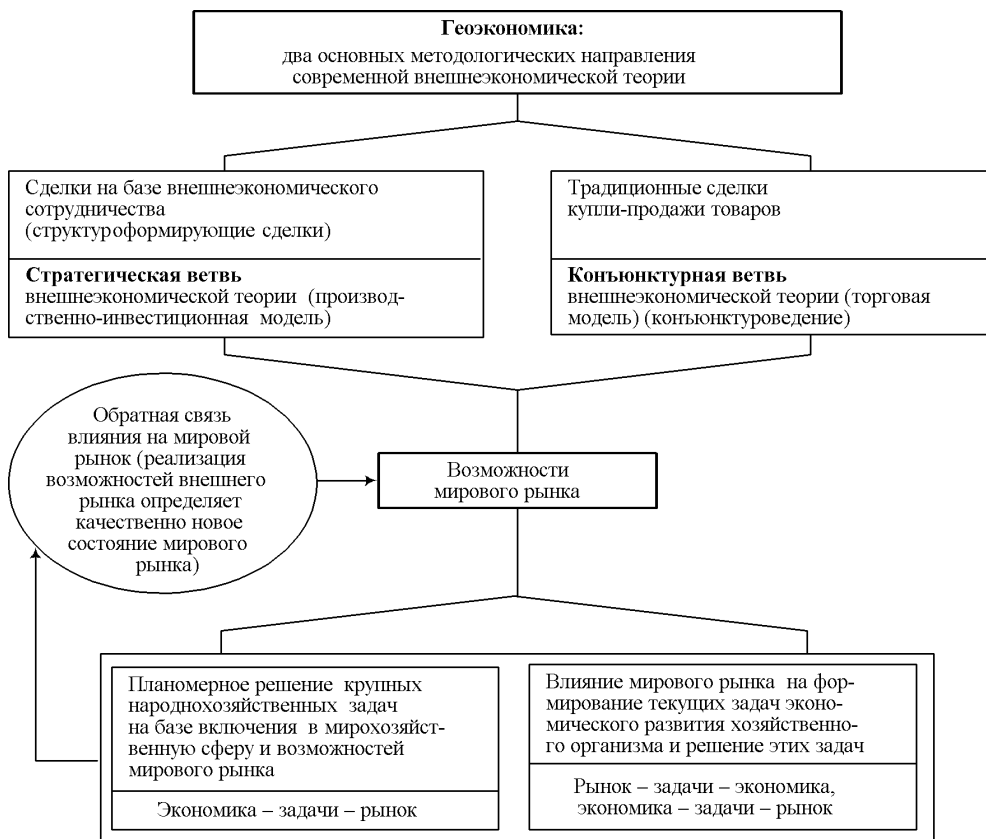


Рис. 3. Сравнительная характеристика стратегии ВЭС и конъюктуроведения

лениями — без экономического каркаса (обруча) они разрастаются, сталкиваются, несут смерть и разрушение.

3. Если центральные атрибуты и понятия геоэкономики такие как геоэкономическое пространство; пульсирующие экономические границы; геофинансы; эволюция товарных форм и субъектов мирохозяйственного общения; «рынок среды»; стратегический эффект; блуждающие интернационализированные воспроизводственные ядра (циклы); «страны-системы», опрокинутые «вовне» и «вовнутрь»; мировой доход; геоэкономический атлас мира; геологистика; объемные интерпретации геоэкономических ситуаций; высокие геоэкономические технологии; геоэкономические войны; геоэкономическая контрибуция; геоэкономический трибунал и др. выстроить в определенной логике, то открывается яркая геоэкономическая панорама, которая лежит в основе общей ситуационной модели принятия стратегических решений по реализации глобальных, региональных и национальных социально-экономических задач в их взаимной увязке и взаимной согласованности. Логические блоки этой конструкции следующие:

- ◆ Выработка фундаментальных основ национальной доктрины развития и стратегического арсенала её реализации в сегодняшнем мире обуславливаются несколькими принципиальными моментами (ориентирами): а) *всеобъемлющая глобализация стирает грань между внутренней и внешней сферой деятельности, между внутренней и внешней политикой*; б) *стремительно набирает силу процесс экономизации политики*.
- ◆ Внутренний экономический регламент мировой хозяйственной системы предопределён тем, что глобализация производственно-инвестиционного сотрудничества как результат интернационализации производства и капитала модифицирует товарное производство: оно осуществляется на базе перешагнувших национальные рамки технологических цепей. *Обмен идёт на новых (не международных, а межжанклавных) стыках разделения труда* (см. рис. 4 и 5) товарами, выступающими в новейших формах (*товар-группа, товар-объект, товар-программа*); субъекты общения подстать товарам и интернационализированному производству выступают в транснациональной форме (см. рис. 6). Это в свою очередь привело к серьезным коррективам в методологии ценообразования и исчисления цен (см. табл. 4).
- ◆ Как результат этих процессов — формирование в недрах мирового хозяйства *интернационализированных воспроизводственных ядер (циклов)*, которые выступают своеобразными «локомотивами» мировой хозяйственной системы (см. рис. 7). Эти циклы (ядра) принимают подвижный, блуждающий характер.
- ◆ На карте мира появились *экономические границы* (см. табл. 5), они не совпадают с государственно-административными: национальные экономики «разрываются» на части, которые становятся звеньями разных



Рис. 4. Структура разделения труда в геоэкономической системе

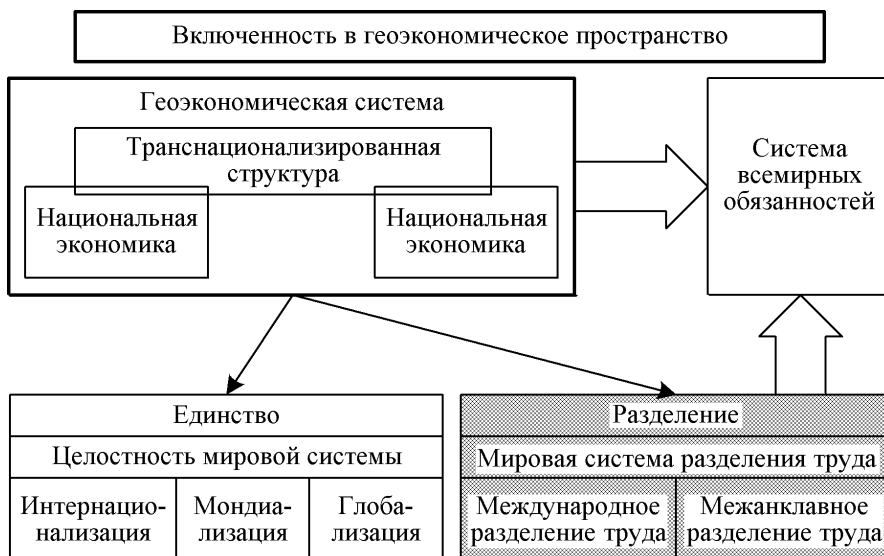


Рис. 5. Общая теоретическая панорама геоэкономического пространства

воспроизводственных мировых циклов. *Национальные интересы закрепляются не на политических, а на экономических границах*, носителями этих интересов выступают транснационализованные структуры (см. рис. 8). Им государства делегируют реализацию своих национальных интересов. Но эти процессы не оказывают влияние на национальный, суверенитет.

- ◆ В системе мировых экономических отношений произошёл фундаментальный поворот: 1) глобализация снимает (сужает) масштаб рыночных (конкурентных) отношений и восполняет их рентными за счет перераспределения мирового дохода; 2) трансграничные финансовые потоки (геофинансы), опосредуя блуждающие интернационализованные воспроизводственные циклы (ядра), одновременно с этим породили гигантский слой (поток) *виртуальных финансов*, который постоянно подрывает глобальное (мировое) равновесие.

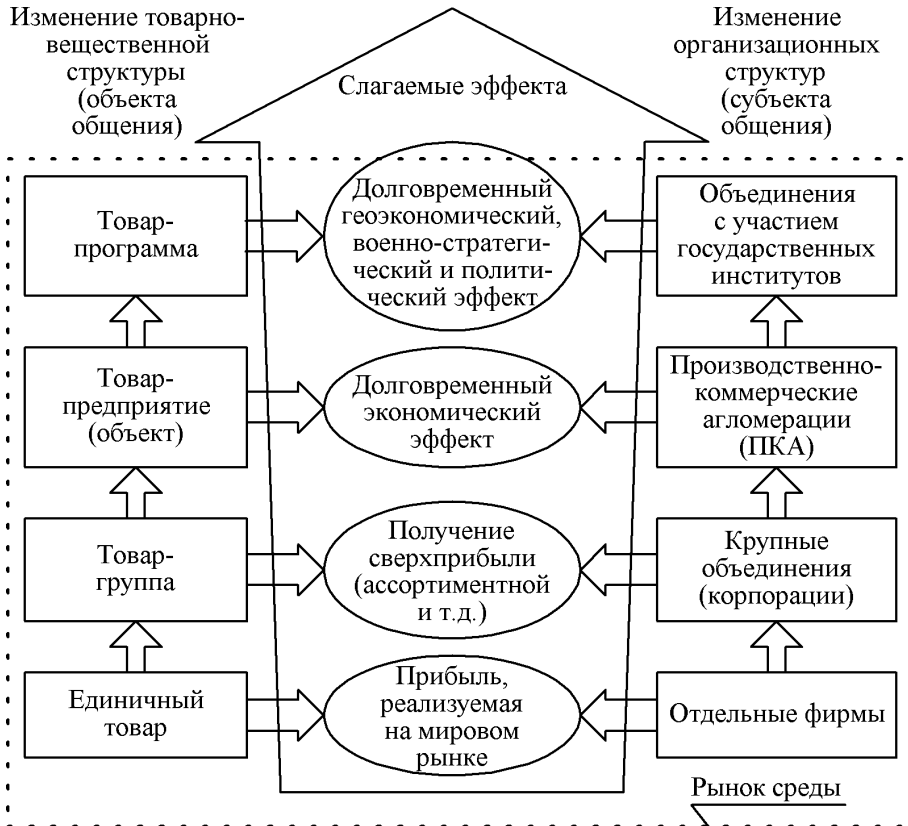


Рис. 6. Геоэкономические атрибуты: изменение основных элементов и стратегия обеспечения эффекта

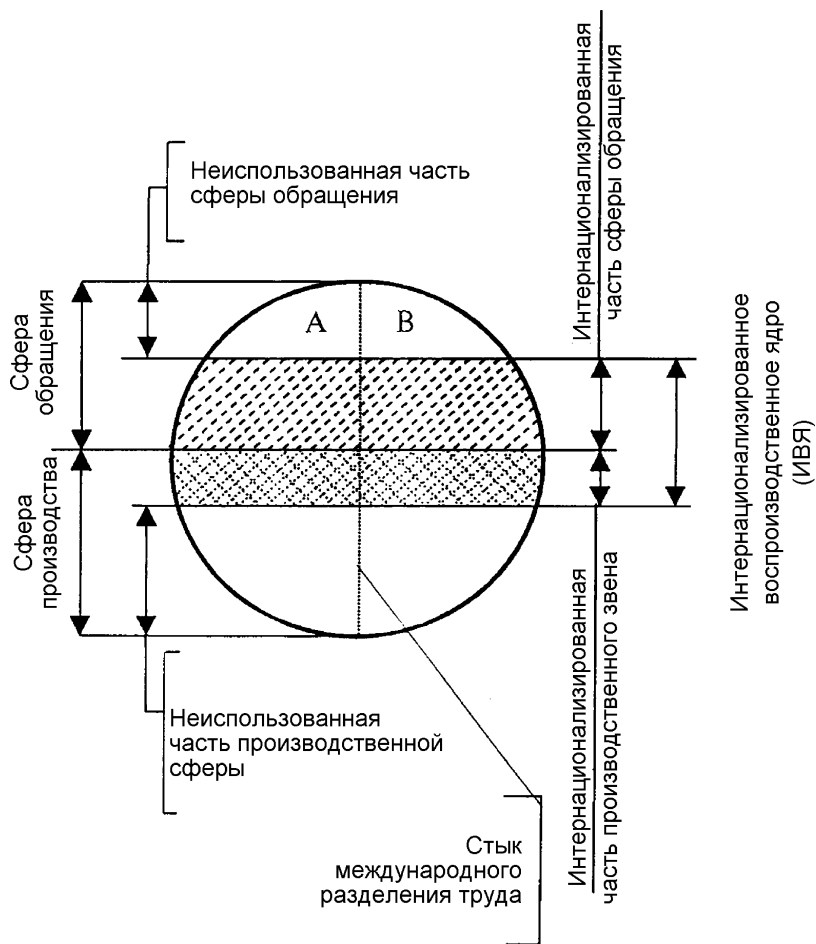
- ◆ Любая национальная экономика и ее хозяйствующие субъекты проходят ряд этапов не только на пути вхождения в интернационализованные воспроизводственные ядра, но и, находясь в их составе, *эволюционирует в рамках воспроизводственной цепи*, последовательно занимая те или иные звенья глобального воспроизводственного процесса (см. рис. 2).

Т а б л и ц а 4

Ценовая методологическая таблица

<i>Основные компоненты современной мирохозяйственной сферы</i>	<i>Направления совершенствования методологии ценообразования и исчисления цен, их анализа и прогнозирования</i>
1. Новый стык в общественном разделении труда	1. Новая окраска внутренних и внешних цен
2. Формирование этажей товарного обращения	2. Поведение цен на каждом из этажей
3. Изменение товара:	3. Изменения в методологии анализа и прогнозирования цен:
единичный товар	исчисление цен на базе динамической модели мирового рынка как системы единичных товарных рынков: ценовая решетка, ценовой импульс, резонансное движение цен
товар-группа	ценовой ассортиментный шлейф, ценовая этажерка
товар-объект	определение цен на базе удельных показателей (капитальные вложения на единицу мощности, производительности и т. д.)
товар-программа	формирование комплексной ценовой ячейки (блока), ценовой инфраструктурный модуль
4. Производственно-технологическое сотрудничество	4. Особенности формирования и определения цен реализации готовой продукции и комплектующих изделий. Трансфертные цены
5. Формирование рынка «среды». Влияние кредитно-финансовых условий на динамику товарооборота	5. Движение структурных составляющих цены. Методология учета влияния кредитных условий на цену
6. Конкурентоспособность товаров (техническая). НТР и реконструкция изделий. Технический катализатор	6. «Реконструкция» товара. Ценовой катализатор

- ◆ В рамках интернационализированного воспроизводственного ядра формируется *мировой доход*.
- ◆ Борьба за перераспределение мирового дохода является стратегическим ориентиром при функционировании национальной экономики на мировой хозяйственной арене. *Цель высшего ранга для любого государства — прорыв к мировому доходу*.
- ◆ Для реализации этой стратегической цели необходима соответствующая система национальных внешнеэкономических институтов — переход на геоэкономическую модель внешнеэкономических связей (ВЭС): воспроизводственную (производственно-инвестиционную).



A, B — национальные экономики

Рис. 7. Интернационализированное воспроизводственное ядро (ИВЯ)

- ◆ Важнейшими звеньями новой модели являются: организационно-функциональная и *управленческая форма (пирамида)* и *соответствующий методологический инструментарий*.
- ◆ Поле, на котором государство может реализовать свои стратегические цели, — объемный *геоэкономический атлас мира* с ясно очерченными международными и экономическими границами, воспроизводственными системами, национальными интересами, контурами стратегических альянсов, системной интеграционных подвижек, экономических группировок и т. п. (см. рис. 7).

Т а б л и ц а 5

**Геоэкономическая классификация границ
(лимнологический подход к изучению геоэкономики и геофинансов)**

<i>Критерии</i>	<i>Признаки</i>
А. Разграничение между сферами деятельности	1) междисциплинарное жесткое разграничение — гуманитарные «цеховые ячейки» 2) разграничение в рамках той или иной сферы, дисциплины («ячейки»)
Б. Объемные конфигурации	1) разграничение пространств по функциональному назначению 2) степень заполнения глобального пространства (потенциальные границы расширения) 3) «перелив» глобального пространства как фаза возникновения качественно новых наднациональных потоков
В. Трансграничность как структурное членение в той или иной области	1) воспроизводственная трансграничность 2) геофинансовая трансграничность 3) культурологическая (межцивилизационная) трансграничность
Г. Соотнесенность границ	1) соотнесенность границ между геофинансами, ИВЯ, мировой инновационной сферой и т. д. 2) соотнесенность финансовых границ внутри мировой инвестиционной и кредитной сфер 3) соотнесенность финансовых границ в национальных бюджетах
Д. «Методологически» границы членения глобального пространства	1) геоэкономические и геофинансовые пространственные «оболочки» 2) геопространство как «слоеный пирог» (слои, страницы, «срезы» геоэкономического атласа мира) 3) разграничение между «методологическими моделями» геоэкономических пространств (ценовой, организационно-функциональной, договорной)
Е. Разграничение наднациональных и национальных систем	1) границы между «странами-системами» 2) границы влияния государств и наднациональных систем 3) границы между блуждающими ИВЯ

- ◆ Оперирование на геоэкономическом атласе требует выработки активной наступательной стратегии и соответствующих приёмов: речь идёт об использовании *высоких геоэкономических технологий* — открываются широкий горизонт для стратегии не прямых действий.
 - ◆ Там, где в решениях, основанных на геополитических подходах, ставится точка, геоэкономика, опираясь на геоэкономическую память, объективно ищет продолжения решений национальных внешнеэкономических стратегических задач в форме отложенной геоэкономической контрибуции.
 - ◆ Геоэкономический подход позволяет избежать серьёзнейших стратегических просчётов: во внешней сфере под видом «торговых» войн скрываются более разрушительные «геоэкономические (внешнеэкономические) войны» со своими глубоко завуалированными арсеналами; несвоевременное включение в интернационализированные воспроизводственные ядра (циклы) приводит к тому, что многие национальные экономики, в том числе Россия, остаются в стороне этих процессов, довольствуются отведённой ролью «вспомогательного» хозяйства мирового производственного цикла. Тем самым перекрывается доступ к формированию и к каналам перераспределения мирового дохода. Создание геоэкономического трибунала во многом будет способствовать гармонизации отношений участников мировых воспроизводственных циклов (МВЦ).
 - ◆ Центральной составной частью новейшей внешнеэкономической парадигмы становится *выработка концепции национальной безопасности*. В основе её — *геоэкономический подход*. Оставаясь в рамках торгово-посреднической доктрины ВЭС государство попадает в затяжную полосу экономического изматывания. Выплескивая через внешнюю торговлю своё национальное богатство (энергоносители, сырьё, интеллектуальные и финансовые ресурсы), и не будучи *признанным* звеном мирового воспроизводственного процесса, где используются эти ресурсы, где производятся и реализуются уникальные изделия, обеспечивающие формирование мирового дохода, оседающего в международных финансовых институтах, — экономика России не участвует в его перераспределении, а считает получаемые кредиты «заёмными средствами».
- Таким образом, закладывается центральная идея, открывающая доступ к мировому доходу: интернационализированные воспроизводственные ядра должны составлять сердцевину (основу) национальной внешнеэкономической системы, а постоянное их наращивание — суть геоэкономического подхода к развитию внешнеэкономических связей. Для России это первая фаза стратегического маневра исторического масштаба: Россия выходит в постиндустриальную сферу мирового развития, приступив к модернизации экономики на путях инновационных преобразований.

В целом в доктринальной основе геоэкономики лежит стремление национальных экономик к вращению в мировую геоэкономическую систему (встраивание в интернационализированные воспроизводственные ядра —

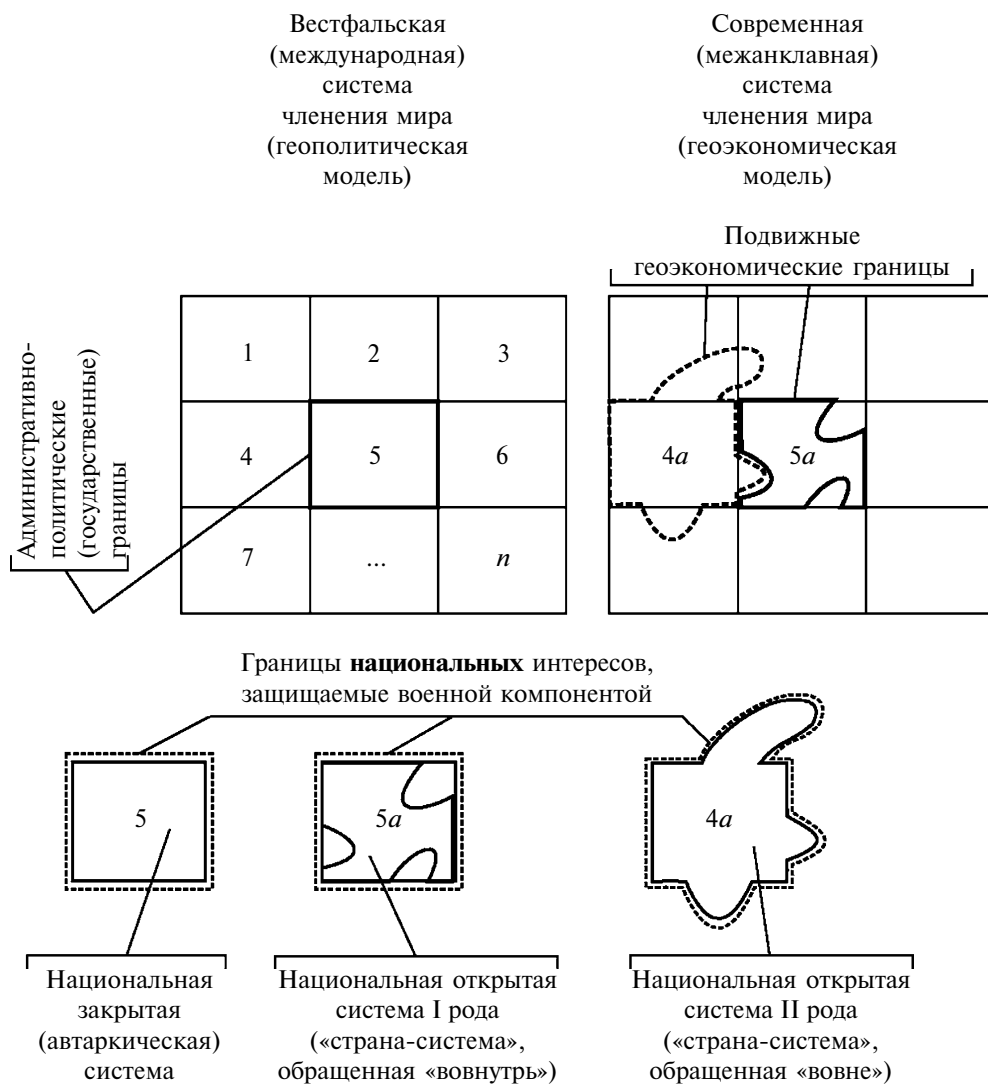
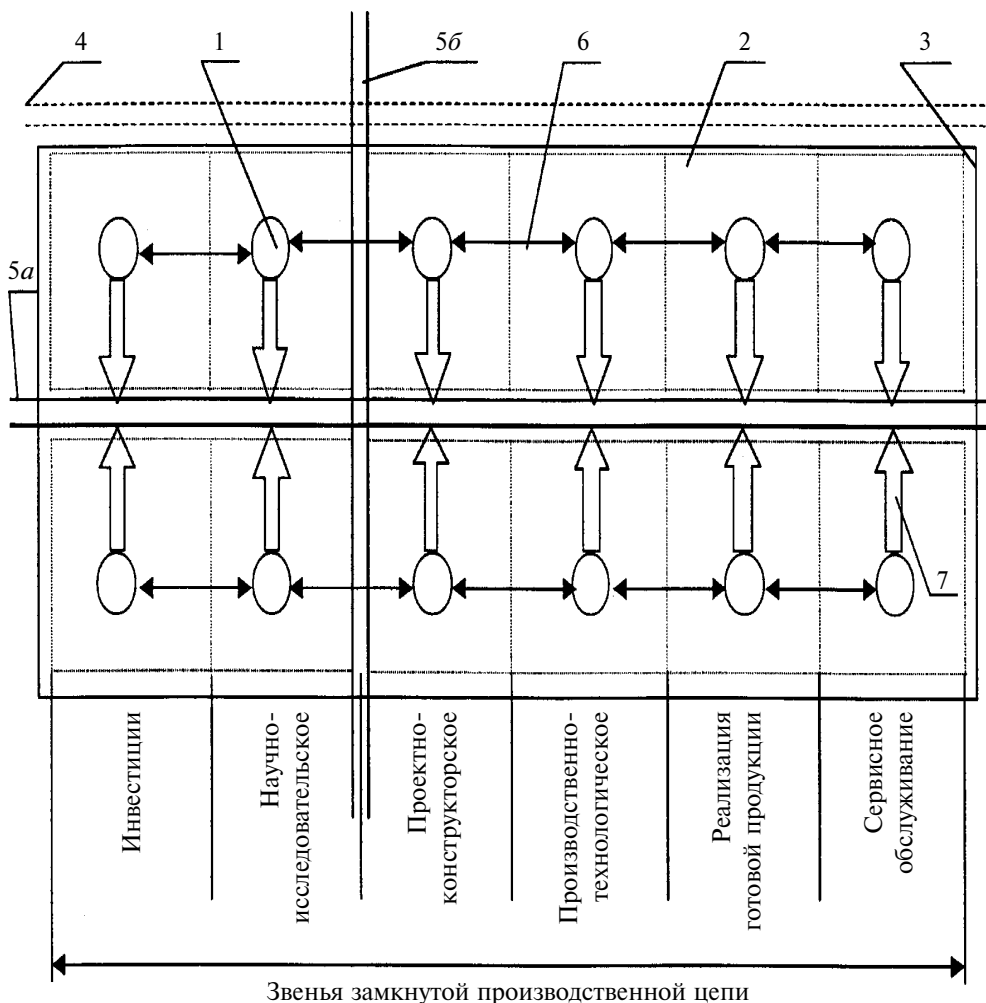


Рис. 8. Геоэкономическая трансграничность современного мира и роль военной компоненты по защите национальных интересов (глобальные изолинии)



- 1 — отдельная национально-хозяйственная единица (предприятие, организация);
- 2 — единичный модуль — организационно-экономическая структура (сфера функционирования отдельной хозяйственной ячейки);
- 3 — интернациональная организационно-экономическая структура;
- 4 — межклавный стык (сотрудничество между интернациональными организационными структурами);
- 5 — международный стык (сотрудничество между полными национальными звеньями производственной цепи — 5а и национальными частями расчлененной производственной цепи — 5б);
- 6 — прямые связи между отдельными национальными хозяйственными единицами в рамках отдельных звеньев;
- 7 — производственные связи между однородными предприятиями

Рис. 9. Единичные организационно-экономические модули и их взаимосвязи при компоновке субъектов мирохозяйственного общения

Векторы принятия
стратегических решений

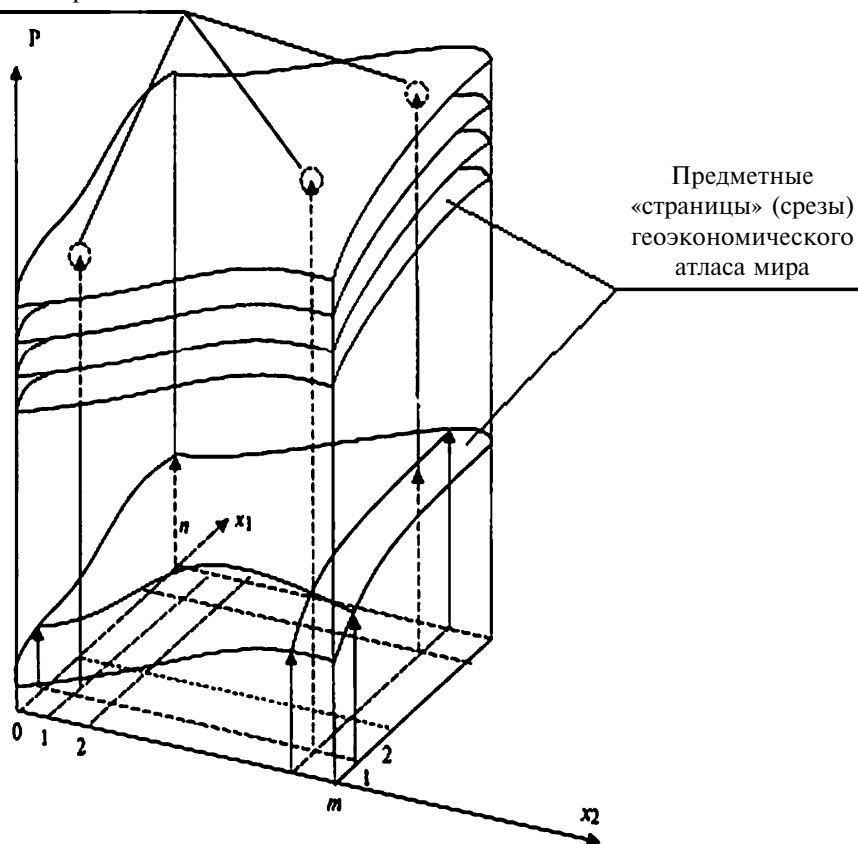


Рис. 10. Геометрическая объемная интерпретация геоэкономического (геологистического) атласа мира поверхностями в трехмерном пространстве

системы) с целью прорыва к полноценному участию в формировании и распределении мирового дохода через использование высоких геоэкономических и геофинансовых технологий и путём оперирования на геоэкономическом атласе мира — это формула мирового воспроизводственного цикла (формула МВЦ)¹.

¹ Геоэкономическая парадигма и геоэкономический подход к стратегии оперирования в геоэкономическом пространстве более подробно изложен в ряде фундаментальных разработок российской школой геоэкономики и глобалистики. См., в частности, работы *Кочетова Э.Г.*: Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: Новый Ренессанс — истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас. М.: Изд. группа «Прогресс», 2001; Глобалистика: теория, методо-

Национальная система ВЭС — валютоформирующая, она во многом определяет пополнение госбюджета страны. Вместе с тем выход в геоэкономическое пространство и эффективное оперирование в нем в конечном счете направлено на решение социально-экономических вопросов, проблем семьи, каждого человека — и это главное. Такую направленность стратегии точно сформулировал ректор Государственного университета — Высшей школы экономики, председатель Комиссии по вопросам интеллектуального потенциала нации Общественной палаты РФ Я.И. Кузьминов: «Стратегия, которую мы можем считать единственно правильной, это достойное финансирование и комплексная реформа. Деньги нужны не для того, чтобы вечно сохранять систему, которой присущ дисбаланс. Но и реформа требуется никак не ради бюджетной экономии или коммерциализации, а значит, пора перестать выжимать из концепции модернизации отрасли то немногое, что непосредственно выгодно бюджету, пренебрегая главным»¹.

Геоэкономика есть продукт нового знания: она зародилась как инновация в осмыслении глобальной трансформации мировой системы. В силу этого инновационная составляющая пронизывает геоэкономическую во всех ее сферах (отображениях): производственно-технической, технологической, институциональной (функциональной и организационной) и т. д. Здесь центральная геоэкономическая тенденция — идет создание инновационной среды, через интернационализацию знаний: инновационные процессы в мире теснейшим образом увязаны с интернационализацией знаний, они тесно взаимообусловлены и переплетены.

Геоэкономическая парадигма развития, заложившая основы российской школы геоэкономики в своей относительно завершённой форме сложилась ещё в 1994—1997 годах². В последующие годы она вышла на стра-

логия, практика. М.: Норма, 2002; Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства). М., БЕК, 1999, 2002, НОРМА, 2006; Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса). Екатеринбург: Уральский рабочий, 2006; Геоэкономический атлас мира: Новейшая конфигурация глобального пространства // Общество и экономика. 1999. № 7—8; Национальная безопасность и ее военная составляющая в геоэкономическом измерении (Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты стратегии «нелобового противоборства»: геоэкономическое противодействие в условиях глобальных трансформаций) // Безопасность Евразии. 2004. № 4; Глобалистика: Программа учебного курса // Безопасность Евразии. 2003. № 3 и др.

¹ Кузьминов Я.И. Выйти из кризиса // Стратегия России. 2006. № 12. С. 40.

² Наиболее полное её изложение отражено в работах Эрнеста Кочетова того периода: Геоэкономика и внешнеэкономическая стратегия России // Мировая экономика и международные отношения. 1994. № 11; К вопросу о технологии функционирования национальной экономики на мирохозяйственной арене // Проблемы прогнозирования. 1994. № 6; Changing Russia in Search of a New Foreign Economic Doctrine and Strategy // Financial and Business News. 1994. № 51 (179). December; Национальная внешнеэкономическая доктрина и стратегия (фундаментальные истоки и принципы построения) // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1995. № 4, 5; Система международных хозяйственных связей: геоэкономическая макромоделль // США: экономика, политика, идеология. 1995. № 4; Геоэкономический вы-

ницы многочисленных научных журналов, монографий, учебников, словарей. В настоящее время геоэкономическая доктрина национального развития находит реальное воплощение: Россия сделала свой окончательный выбор — в качестве национальной стратегии развития Россия выбрала стратегию геоэкономическую и двинулась в геоэкономический поход.

II.1.2. Инновационно-технологический подход к обеспечению конкурентоспособности экспортной продукции («технологическая пирамида»)

Кризис высветил яркую тенденцию: мирохозяйственная система входит в процесс глобальной реструктуризации. Вопрос не только в пространственном перебазирувании хозяйствующих структур. На передний план выходит новая *качественная* картина мира — *производственно-технологическая* в рамках развитой фазы **постиндустриализма**.

В мировом хозяйстве закладываются новейшие очаги и ареалы «мирового роста», своего рода интернационализированные воспроизводственные ядра (циклы). В них формируется уникальная инновационная среда. В ней разворачиваются мировые конвейеры и кластерно-сетевые системы («лучевые» системы) по производству товаров, полностью меняющих современный уклад и структуру мира.

На повестке дня — своевременный прорыв в эти ареалы, «опоздавшие» отсекаются от мирового дохода.

Формировать ли самостоятельно такие очаги или встраиваться в мировые воспроизводственные циклы в качестве определенных звеньев?

Реально решение этой проблемы лежит в обеих плоскостях. И это вполне просматривается на геоэкономическом атласе мира (в его электронной, компьютерной версии).

Российский «большой» бизнес не готов к такому кардинальному повороту событий, будучи озадаченным вложением капитала в сферы, дающие моментальную отдачу.

Решение этой задачи может быть при одном условии: а) необходимо расстаться с торговыми (конъюнктуроведческими) воззрениями на ВЭС;

зов России // Россия и современный мир. М.: ИНИОН. 1995. № 4; Перераспределить мировой доход (новая геоэкономическая политика против пассивной торговой доктрины) // Независимая газета. 1996. 18 апреля; Геоэкономика и стратегия России: Истоки и принципы построения внешнеэкономической доктрины. М.: Московский общественный фонд, 1997; и др. В дальнейшем геоэкономическая парадигма вышла на многочисленные страницы изданий по геоэкономике, глобалистике (монографии, учебники, словари). Мощную поддержку геоэкономическая доктрина получила со стороны Российской академии наук (см.: Безопасность России: Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты: Высокотехнологичный комплекс и безопасность России. Ч. 1: Высокотехнологичный комплекс России: основы экономического развития и безопасности. М.: МГФ «Знание», 2003. С. 19—90.)

б) поставить во главу угла хозяйственную экспансию на мировой арене; в) войти в «Реестр российских ударных финансово-промышленных группировок стратегического статуса»; г) при этом необходимо обеспечить защиту российских глобальных экономических интересов в рамках военно-экономического симбиоза; д) доктринально закрепить оперирование на мировой арене.

Необходим иной подход и к вопросам конкуренции предприятий в стремительно меняющихся технологических условиях. В данном случае мы отражаем ситуацию с учетом особенностей стадии глобализации и формирования постиндустриального общества.

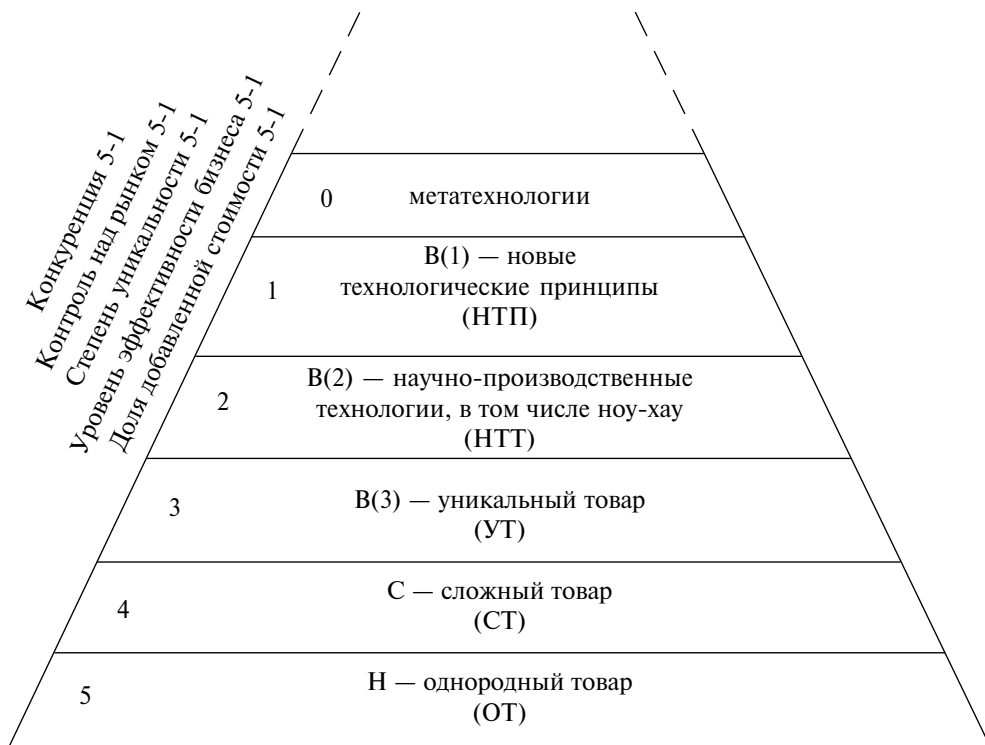
В этом плане обратим внимание на разработки ряда ведущих российских специалистов в области стратегии ВЭС в условиях глобальных трансформаций: М. Делягина, Е. Сапир, Е. Фроловой, Н. Столяровой и др.

Остановимся на ключевых, так называемых «несущих», конструкциях мирового порядка — технологиях, развитие которых является основной, непосредственной движущей силой набирающих силу мировых трансформаций. Позиционирование страны и предприятия на рынках зависит от уровня их конкурентоспособности. Предлагаются многообразные направления ее повышения. Здесь и «универсальная» концепция «прорыва» предприятий и учреждений на мировой уровень. Она действительно оправдывает свое название и предлагает некоторые прорывные рецепты в таких направлениях, как совершенствование государственного регулирования, реабилитация предпринимательства, переоценка поощрений и мотивации труда и другие. Однако в основе этой концепции лежит только лишь обобщение, хотя и критическое, опыта мировых компаний-«победителей». Он, несомненно, полезен, но простой перенос этого опыта на иные условия хозяйствования не приведет к результату. Для решения этой задачи сначала следует определить вектор развития России и мировой экономики. Сценариев предлагается много, в том числе и через указание конкретных путей развития, и через отрицание возможных вариантов, таких как «мобилизационная экономика», и невозможности применения для России парадигмы «догоняющего развития». Прогнозируются и самые негативные варианты: если не произойдет поворот на проведение активной промышленной политики с упором на преобразование предприятий на основе лучших наработок современной экономической мысли, то процесс отставания России от развитых стран будет необратим.

Учитывая абсолютно новый этап развития экономики, необходимо заново моделировать поведение предприятия и страны в целом. В качестве реального, конкретного сценария развития видится подход, который сконцентрировал свое внимание на технологических принципах обеспечения конкурентоспособности, где ключевым критерием является технология и степень уникальности производимого с ее помощью продукта. Речь идет о модели так называемой «технологической пирамиды» (рис. 11).

В этой модели выделены пять уже сформировавшихся этажей и новый, находящийся в стадии формирования, нулевой этаж (поскольку эта глобальная «технологическая пирамида» находится в развитии, мы не ограничи-ли ее вершиной): это низший (Н), средний (С) и высший (В), имеющий три уровня (В1; В2; В3), этажи. Слева представлены основные характеристики пирамиды. Им присуще возрастание значений при движении от низшего к высшему этажу.

Ключевым критерием здесь служит степень уникальности производимого с помощью технологий продукта, и чем она выше, тем в большей степени рынок этого продукта контролируется производителем (а не потребителем, что свойственно нижним этажам), тем выше степень его индивидуализации и рыночная сила владельца данной технологии, тем окончательнее превращение «рынков покупателя» в «рынки продавца».



5-1; 1-5 — направления возрастания значения характеристики;
 В, С, Н — соответственно высший, средний и низший этажи
 «технологической пирамиды»

Рис. 11. Модель «технологической пирамиды»

От низшего этажа к высшему растет и доля добавленной стоимости, степень контроля над рынком сбыта, эффективность бизнеса.

Несколько выделяется направлением возрастания (отмечено на рисунке 1-5 или 5-1) такая характеристика, как конкуренция. Однако здесь необходимо дать некоторые пояснения. По мере движения от этажа «однородных» товаров к «уникальным» и выше конкурентная эффективность используемых технологий, безусловно, возрастает. Но по мере этого же возрастания рынки ноу-хау и особенно «технологических принципов» контролируются их разработчиками более жестко, чем на нижних этажах. А чем выше у них рыночная власть, тем больший контроль рынков своей продукции они обеспечивают и практически избавлены от внешней конкуренции как таковой.

Однако этим сущность конкуренции в парадигме «технологической пирамиды» не исчерпывается. Необходимо различать конкуренцию внутри уровня и между ними. По мере повышения уровня (этажа) «технологической пирамиды» конкуренция производств, находящихся на более низком уровне развития, с производствами более высокого уровня становится все более затруднительной. Чем выше уровень пирамиды, тем более организованной и структурированной является конкуренция внутри одного уровня, тем в меньшей степени она носит ценовой и в большей — технологический характер. Наиболее значимой в современных условиях становится конкуренция между уровнями, и именно ее называют «современной глобальной конкуренцией».

Интересным является «нулевой этаж», т. е. новый, развивающийся. Его представляют метатехнологии. *Метатехнология* — это совокупность всех технологических процессов (НИР, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, производство, сбыт и сервисная поддержка проекта) по созданию определенного вида продукции с заданными параметрами. Метатехнология — это качественно новый тип технологий, который в принципе исключает возможность конкуренции. Наиболее наглядные примеры метатехнологий следующие: сетевой компьютер; современные технологии связи; организационные технологии, в том числе технологии управления, технологии формирования массового сознания. Эти технологии из-за своей наибольшей производительности стали господствующими. Возникновение метатехнологий делает технологический разрыв между более или менее развитыми странами в принципе непреодолимым, что исключает для последних возможность успеха в глобальной конкуренции.

Именно владение ими составят конкурентоспособность предприятия и страны в будущем. На сегодняшний день семь высокоразвитых стран владеют 46 из 50 метатехнологий, которые обеспечивают конкурентное производство, а остальной мир — лишь тремя-четырьмя. При этом на долю США приходится 20—22 метатехнологии (Германии — 8—10, Японии — 7, Англии и Франции — 3—5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии — по 1—2).

Методологическая сущность «технологической пирамиды» для принятия решения в стратегическом менеджменте предприятия, заключается в следующем:

- ◆ использование более сложных технологий само по себе преобразовывает общество, улучшает его управление и повышает его конкурентоспособность;
- ◆ в долгосрочной перспективе эффективным является ориентация на «высокоэтажный» бизнес (ориентация на бизнес низких этажей дает эффект лишь в кратко- и среднесрочной перспективе);
- ◆ значимость страны (предприятия), их ключевые экономические партнеры зависят от того, в какой «технологической нише» оказывается каждая страна или предприятие. Именно на этой основе формируется структура в целом в противовес традиционной.

Поскольку «пирамида» порождена глобализацией и без нее немыслима, это дает право назвать ее «глобальной технологической пирамидой». Очевидно, что в новых условиях хозяйствования (глобализация), необходимы иные показатели оценки деятельности хозяйствующих субъектов. Так, анализируя известную мировую тенденцию «смещения» промышленного производства в сторону сферы услуг можно прийти к интереснейшему выводу, что объемы собственно промышленного производства не уменьшились. А сфера услуг увеличивается за счет тех отраслей, которые находились на грани такого деления, но постепенно «перешли» в статистике из одной графы в другую (естественно, не механически, а по мере превращения сегмента рынка в отдельную отрасль — именно это сейчас происходит с выставочной деятельностью). То есть для современных условий необходимы не столько издавна известные показатели ВВП, ВНП и т. д., сколько новые. Но в то же время необходимо не забывать и о существующей сегодня системе оценки результатов деятельности. Сколько бы мы не обсуждали новые критерии, не сами технологии и инвестиции в них, а именно прибыльность и конкурентоспособность являются основной мотивацией для компаний.

Несмотря на сложность и многообразие, мир, тем не менее, в своем развитии имеет логику. И одним из таких современных инструментов — «глобальная технологическая пирамида». Это дает право присвоить «глобальной технологической пирамиде» статус парадигмы, под которой понимают «четко сформулированную посылку», или «целостную систему представленный об обществе».

Анализ экономики страны с применением данного методологического принципа дает иные, нежели традиционные способы, выводы. Так, например, отставание США от других стран на низших уровнях пирамиды вызвано не невозможностью, а ненужностью. Суть структурной перестройки США состоит не в передаче примитивных технологий и вывод производств с территории США, а в концентрации всех ресурсов (как стихийных, так и осознанно направляемых государством) на развитие наиболее

эффективной деятельности, сосредоточенной на высших этажах «технологической пирамиды» — создание новых технологических принципов. Аналогичное распределение обязанностей мы можем наблюдать и в ТНК: в материнской компании сосредоточено выполнение функций высших этажей, а в филиалах — низших, т. е. непосредственное производство товаров. При этом ТНК избегают передачи технологий, так как именно владение ими является основным фактором их конкурентоспособности.

При исследовании мировой экономики в ряде случаев отмечается, что, независимо от положения страны в мировой экономике, возможно самостоятельное развитие и достижение мировой конкурентоспособности как отдельных регионов, так и отдельных предприятий, т. е. для современного этапа характерно превращение отдельных регионов, которые в силу обладания значимыми ресурсами и эффективного управления оказываются более успешными, чем страны в целом, в самостоятельных субъектов мирового развития. Это означает, что в парадигме «технологической пирамиды» отправной точкой интеграции является позиционирование на «этаже» пирамиды отдельного предприятия и региона, тем более, что часто «этажи» связаны между собой (например, производство сложного или уникального товара осуществляется по конкретному ноу-хау).

Если рассматривать вопрос конкуренции с позиций геоэкономического пространства, то ее особенности состоят в следующем.

Первое. Поскольку ключевой единицей мирового хозяйства являются интернационализированные процессы, в рамках которых осуществляется глобальный бизнес-проект, то национальные структуры стремятся быть вовлеченными в них. Суть конкуренции состоит в стремлении быть интегрированными в ИВ-процессы на уровне любого звена, чтобы иметь доступ к мировому доходу

Второе. В модели мировой экономической системы выделяются два уровня:

- ◆ первый представляет из себя глобальный, т. е. внешний уровень — это уровень глобальных сетевых бизнес-проектов;
- ◆ второй — это внутренний или локальный, т. е. уровень интеграции разнородных структур в локальные образования (неокластерный подход); эти локальные структуры как раз и стремятся интегрироваться в верхний уровень.

Вывод напрашивается следующий. Поскольку основой глобальных бизнес-проектов являются растянутые интернационализированные инвестиционно-воспроизводственные процессы, то смысл конкурирования заключается в способности локальных субъектов различных институциональных форм интегрироваться в эти ИВ-процессы.

В этой же плоскости находится решение еще одного вопроса. Когда речь идет о включении в ИВ-процессы ресурсов, то базовой основой такого включения является классический «спрос и предложение». Но кто же предъявляет спрос на ресурсы? Именно интернационализированные инве-

стиционно-воспроизводственные процессы и формируют спрос на ресурсы, причем спрос не на любые ресурсы, а с заданной системой качеств.

«Глобальная технологическая пирамида» и Россия: некоторые позитивные тенденции

Для любого российского предприятия, независимо от его масштабов, играть в одиночку по правилам глобальной технологической пирамиды — значит обречь себя на неудачу. Выигрыш — участие в тех или иных группировках. Мировой опыт говорит об их огромном многообразии. Некоторые из них практически заявили о себе.

К примеру, **Челябинский тракторный завод**. В основе стратегического развития предприятия — комплексный подход.

- 1) Сотрудничество с американской компанией Cummin, немецкими компаниями Bosch и ZF по оснащению продукции предприятия современными дизельными моторами и топливной аппаратурой — продукции уровня 4 «С» технологической пирамиды. Создание экспортного варианта продукта и поставка его в страны Восточной и Западной Европы и СНГ.
- 2) Разработка научно-исследовательским сектором предприятия новых технологий и на их базе создание высококонкурентоспособного мирового уровня газотурбинного двигателя — уровня 2 «В» технологической пирамиды.

Челябинское предприятие ЗАО Промышленная группа «Метран». Выход на поэтапный путь своего развития.

- 1-й этап — начало 90-х годов. На базе федерального государственного предприятия по производству датчиков горячей и холодной воды создано совместное предприятие с американской компанией Emerson Process Management. Суть сотрудничества — российское предприятие разрабатывает и передает партнеру математические модели и интеллектуальные системы для управления транспортировкой нефти (продукт уровня «В(1)» технологической пирамиды). Основная задача, решаемая российским предприятием, — выжить в условиях экономического кризиса и сохранить высококвалифицированный персонал предприятия.
- 2-й этап — начало 2000-х годов. В рамках совместного предприятия организуется сборочное производство с получением комплектующих из Китая, Малайзии. Конкурентоспособность продукции национального уровня (уровень «С» технологической пирамиды). Продукт реализуется на территории России.

На промышленном и экономическом ландшафте начинают четко проявлять себя *центры инновационной активности (инновационные территории)*.

Центры инновационной активности — это предпосылки модернизации российской экономики в интересах усиления её конкурентных преимуществ.

шеств, проникновения и закрепления на рынках высокотехнологической продукции.

***Инновационная территория
как центр инновационной активности:
отечественная практика¹***

Среди них выделяется такой тип как «инновационная территория как часть муниципальных образований».

1. Примером может служить технопарк «Уральский», организованный в 1996 г. в Екатеринбурге на базе крупнейшего в России технического вуза УГТУ-УПИ. Среди основных его задач — оказание малым инновационным предприятиям финансовых, инжиниринговых, маркетинговых, лизинговых и т. д. услуг. Специализация технопарка обусловлена потребностями промышленности Свердловской области и УЭР² в наукоемкой малотоннажной продукции. В числе перспективных направлений научно-производственной деятельности технопарка выделены новые технологии черной и цветной металлургии, химического производства, новые материалы, энергетика. Разработка программного обеспечения и др. За период с 1998 по 2002 гг. через структуру технопарка прошло более 60 малых наукоемких предприятий, в том числе: ООО «Аналитприборсервис», ООО «Институт информационной автоматки и оптоэлектроники», ООО «Институт информационных датчиков и технологий».

Предприятиями технопарка осваивается ряд конкурентоспособных на внешнем рынке технических изделий и технологий. В их числе: аппаратура и методы добычи нефти с помощью акустического воздействия на околоскважинное пространство.

2. Основой инновационного развития в УрФО являются предприятия оборонного комплекса. Среди тех, кто определяет стратегические направления разработок и производства вооружений в РФ, а также его экспорта — ПО «Уралвагонзавод», «Уралтрансмаш», Машиностроительный завод им. Калинина, Уральский оптико-механический завод, НПО Автоматика. Для некоторых из них учеными предлагаются технологии здоровой экс-

¹ Составлено по разработкам ведущих ученых уральской школы, в т. ч.: *Суховой А.Ф., Голова И.М., Кортюв С.В.* Формирование центров инновационной активности на Урале: теория и практика. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2005; Формирование промышленного кластера в экономике крупного города / *О.А. Романова, А.В. Макаров, А.П. Петров* и др.; РАН, УрО, Ин-т экономики. М.: Экономика, 2008; *Лаврикова Ю.Г.* Кластеры как рыночный институт пространственного развития экономики региона: Автореферат на соиск уч. степ. д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2009; *Романова О.А., Оглоблин А.А., Лаврикова Ю.Г.* Концепция создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина». Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008; *Романова О.А., Лаврикова Ю.Г., Макаров А.В.* Концепция создания Уральского автомобильного кластера. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.

² УЭР — уральский экономический район.

пансии. Среди наиболее значимых инновационных продуктов гражданского назначения на этих предприятиях выделяются такие: автоматические телефонные станции нового поколения, производство газотепловозов.

Потенциальными центрами инновационной активности являются города оборонно-ядерного комплекса (так называемые ЗАТО). Основные виды их продукции представлены в таблице 6.

Таблица 6

Основные виды продукции и технологий, выпускаемых ЗАТО УрФО для гражданского сектора экономики (фрагмент)¹

<i>Муниципальное образование</i>	<i>Продукция</i>	<i>Область применения</i>
Озерск	Радиоактивные изотопы	Машиностроение, приборостроение, медицина
	Перфораторы и перфораторные заряды	Нефтегазовый комплекс
Новоуральск	Никель-кадмиевые аккумуляторы	Авиация

Кроме того, приведены приложение 2, показывающее тенденцию создания ТРК и приложение 3 — взаимодействие с иностранными инвесторами.

Если говорить о других районах, где вызревают производственные системы, способные играть по правилам «глобальной технологической пирамиды», то здесь следует обратить внимание на следующие зарождающиеся очаги технологического роста. Так, применительно к Ярославскому региону, речь может идти о двух предприятиях как своеобразных эпицентрах роста:

- а) ОАО «НПО „Сатурн“» — это бывшие «Рыбинские моторы». Предприятие создало двигатель для отечественного среднемагистрального самолета Суперджет-100. Самолет успешно прошел первые летные испытания в марте 2009 г. Проект двигателя — совместно с французской фирмой авиадвигателестроения.
- б) ОАО «Автодизель» совместно с группой ГАЗ разработали и готовят к запуску в 2009—2010 гг. два **совершенно новых современных** двигателя. Во-первых, *тяжелый двигатель ЯМЗ-650 ТЭРЗ* на Тутаевской площадке. Это стандарт евро-3 с переходом на евро-4 и евро-5. (Совместная разработка с компанией «Рено» на базе двигателя DCI 11.) Во-вто-

¹ Суховой А.Ф., Голова И.М., Кортков С.В. Формирование центров инновационной активности на Урале: теория и практика. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2005. С. 52.

рых, средний двигатель ЯМЗ-530 стандарт евро-4 и евро-5 для средней коммерческой техники и малотоннажных грузовиков. Это совместный проект Группы ГАЗ и австрийской инжиниринговой фирмы AVLschrick GMBH специально для ОАО «Автодизель». Двигатель — уникальный. Задача — завоевание сегмента рынка гражданской автотехники (*мод. ЯМЗ-536 — 6 цилиндров*) + военный заказ (*мод. ЯМЗ-534 — 4 цилиндра*). Это современная разработка, а не догоняющий двигатель (уровень 2 технологической пирамиды).

**«Глобальная технологическая пирамида»
и источники финансирования**

Глобальная технологическая пирамида и источники финансирования работают в нерасторжимом единстве. Примером служит Европейский Союз (см. табл. 7), где отработаны особые механизмы.

Таблица 7

**Сводная таблица
по Программам кластерно-инновационного развития ЕС¹**

<i>Название</i>	<i>Годы реализации</i>	<i>Цели и направления</i>	<i>Входящие программы</i>	<i>Бюджет</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Шестая рамочная программа НИОКР ЕС	2002— 2007	<ul style="list-style-type: none"> — концентрация европейских усилий на более узком круге приоритетных направлений, в частности, областях, где сотрудничество на европейском уровне дает очевидный синергетический эффект — расширение интеграции участников, работающих на различных уровнях — поддержка исследований, рассчитанных на достижение долгосрочного «структурного» эффекта — поддержка деятельности, направленной на общее 	2 группы программ (программы ЕС по созданию ERA и программы Евратома по ядерной энергетике) и 10 подпрограмм	17,5 млрд евро

¹ Составлена Е.В. Колдеевой по материалам сайта: <http://szmn.sbras.ru/sicc/fp6-faq.htm>; статей: Шелюбская Н.В. Новая инновационная политика ЕС // Информационное общество. 2005. Вып. 5; Бойко А.Н. и др. Опыт инновационного сотрудничества стран ЕС и СНГ // Неприкосновенный запас. 2005. № 5.

1	2	3	4	5
		укрепление европейского научного и технического базиса — использование научного потенциала стран-кандидатов для подготовки и содействия их вступлению в ЕС, на благо европейской науки в целом		
Седьмая рамочная программа НИОКР ЕС	2007—2013	— формирование Единого научного пространства (ЕНП) Европы, своего рода научно-исследовательской составляющей общего рынка ЕС — дальнейшее развитие европейской экономики и создание общества, основанного на знаниях	4 направления: сотрудничество, люди, идеи, научно-исследовательский потенциал	50,5 млрд евро
Программа «Эврика»	1985 — по наст. время	— информационный клуб — стимулирование участия в программе малых и средних фирм — подготовка управленческих кадров для международных проектов	Три типа проектов: «зонтичные», «кластерные», «инновационные»	Смешанное финансирование

Европейский инвестиционный фонд, созданный в 1994 г. Основными механизмами работы фонда являются венчурное финансирование фирм и предоставление финансовых гарантий. При этом фонд напрямую не финансирует разработки, а прибегает к услугам финансовых посредников.

Поддержка научных исследований на европейском уровне осуществляется через **Европейский научный фонд**, учредителями которого являются 67 организаций, проводящих научные исследования, представляющие 24 европейских страны. От имени своих учредителей фонд занимается вопросами поддержания сотрудничества и кооперации исследований; формирует и реализует специальные научно-исследовательские программы, выполняемые коллективами ученых из различных стран. В среднем в реализации каждого проекта программы участвуют представители 10 стран. Фонд также финансирует проведение семинаров и европейских научно-исследовательских конференций для обсуждения на высоком уровне важнейших научных проблем. В перспективе предполагается создание нового механизма деятельности фонда, позволяющего проводить прогнозные исследования в сфере науки и технологий, разработку научно-технологической политики, и тем самым обеспечивать условия для реализации перспективных междисциплинарных исследований.

Формирование «нормальной» деловой среды

Реализация «глобальной технологической пирамиды» требует не только инновационного менталитета и серьезных источников финансирования, но и создание «особой деловой среды. Об этом во весь голос заявляют сами бизнесмены (рис. 12).



Источник: Global Competitiveness Report 2008. Geneva: World Economic Forum, 2008. P. 288.

Рис. 12. Наибольшие проблемы для бизнесмена (от числа опрошенных бизнесменов)

II.2. Современные пути развития экспортного потенциала российской экономики

Россия стала на путь всеобъемлющей модернизации своей экономики. Эта задача четко сформулирована Президентом РФ Д.А. Медведевым в статье «Россия, вперед!»: «Пять стратегических векторов экономической модернизации нашей страны. Во-первых, мы станем одной из лидирующих стран по эффективности производства, транспортировки и использования энергии. Разработаем и выведем на внутренние и внешние рынки новые виды топлива. Во-вторых, сохраним и поднимем на новый качественный уровень ядерные технологии. В-третьих, российские специалисты будут совершенствовать информационные технологии, добьются серьезного влияния на процессы развития глобальных общедоступных инфор-

мационных сетей, используя суперкомпьютеры и другую необходимую материальную базу. В-четвертых, мы будем располагать собственной наземной и космической инфраструктурой передачи всех видов информации; наши спутники будут «видеть» весь мир, помогать нашим гражданам и людям всех стран общаться, путешествовать, заниматься научными исследованиями, сельскохозяйственным и промышленным производством. В-пятых, Россия займет передовые позиции в производстве отдельных видов медицинского оборудования, сверхсовременных средств диагностики, медикаментов для лечения вирусных, сердечно-сосудистых, онкологических и неврологических заболеваний»¹.

Основным направлением решения стратегической задачи по модернизации национальной экономики России в преломлении к проблеме повышения уровня конкурентоспособности российского экспортного сектора выступает два ключевым блока:

А) **транснационализация** национальной экономики;

Б) **кластеризация** (кластерно-сетевое обустройство российской промышленности).

Рассмотрим эти направления более подробно.

II.2.1. Транснационализация национальной экономики — геоэкономический выход на мировой уровень конкурентоспособности

II.2.1.1. Становление российской транснациональной системы

Крупный бизнес в условиях глобализации играет важную роль в экономике любой страны.

Во-первых, при массовом производстве он позволяет использовать дорогостоящее специализированное оборудование, что дает конкурентные преимущества в производительности труда и себестоимости. Поэтому производство стандартной продукции в химической, металлургической, легкой и пищевой промышленности, сборка автомобилей и самолетов осуществляется в условиях глобальной конкуренции лишь на крупных предприятиях.

Во-вторых, лишь крупный бизнес в состоянии проводить дорогостоящие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (так, например, расходы на исследования и разработки в 2005 г. превысили в американских корпорациях 226 млрд долл.), необходимые для создания новой продукции в тяжелом машиностроении, авиакосмической, фармацевтической промышленности и других отраслях².

¹ gazeta.ru, 12 сентября 2009 г.

² Research and Development in Industry: 2005 / National Science Foundation. VA.: Arlington, 2007. P. 43. Mode of access: <http://www.nsf.gov/statistics/industry/>

В-третьих, лишь крупные корпорации располагают финансовыми ресурсами, необходимыми для слияний и поглощений, связанных с развитием транснационального бизнеса.

Основные характеристики и показатели деятельности глобальных компаний в новом тысячелетии представлены в Приложениях.

В России крупный бизнес сформировался быстрее, чем другие экономические институты, а его удельный вес и роль оказались выше, чем в большинстве развитых и переходных экономик. Технологической основой крупных российских фирм стали приватизированные крупные и сверхкрупные заводы и фабрики, построенные в советское время.

Следует отметить, что в Восточной Европе крупный бизнес формировался при участии иностранного капитала и чаще всего был превращен в дочерние компании крупных транснациональных корпораций. В России при минимуме иностранных инвестиций за короткий период крупные фабрики и заводы при посредничестве банков были приватизированы и интегрированы в состав крупных бизнес-групп, повышена их эффективность и прибыльность при небольшом объеме инвестиций. При этом крупные российские фирмы отличаются высокой капиталоемкостью активов и большой степенью вертикальной интеграции, для них характерно установление прямого контроля над поставщиками и потребителями по цепочкам добавленной стоимости. В России очень концентрированная структура экономики. На долю лидеров приходится более 41% промышленного выпуска в стране. В остальном мире самая высокая концентрация промышленности в Японии и Южной Корее, там доля первой десятки фирм — около 32 %, в США — 27%, в ФРГ — около 15%.

За прошедшие 15 лет интеграция России в глобальную экономику проходила неравномерно и динамично. На определенном этапе развития крупный российский бизнес, пользуясь политическим влиянием, блокировал приход крупнейших международных компаний в сырьевые отрасли России. Формирующиеся крупные российские компании не хотели конкуренции и стремились как можно быстрее с минимальными затратами получить перспективные сырьевые активы. При этом экспансия крупнейших транснациональных компаний на важнейшие несырьевые сегменты внутреннего российского рынка шла динамично и успешно.

Основной формой существования крупного российского бизнеса в 1990-х — начале 2000-х гг. была диверсифицированная группа, т. е. совокупность предприятий (юридических лиц), как правило, из разных отраслей и секторов экономики, которые в силу сложившихся между ними связей регулярно выступали в различных вопросах своей деятельности как целое. По отраслевому составу российские группы чаще всего являются диверсифицированными, а их структура очень разнообразна — от классических холдингов, где материнские компании обладают контрольными пакетами акций дочерних фирм, до структур, в которых предприятия связаны между собой лишь неформальными взаимными обязательствами их

основных собственников или управляющих. По типу интегрирующих механизмов группы можно разделить на имущественные и управленческие.

Термин «интегрированная бизнес-группа» (ИБГ) и/или «финансово-промышленная группа» (ФПГ) наиболее точно отражает сущность структуры и происхождения большей части крупного российского бизнеса: в состав групп входят предприятия и реального, и финансового секторов, а формировались они банками. Поскольку термин «финансово-промышленная группа» активно используется в российском законодательстве, далее будет употребляться термин «интегрированная бизнес-группа» (ИБГ). В историческом развитии российских ИБГ можно выделить два основных этапа — до 1999 г. и с 2000 г. В рамках первого этапа происходило первоначальное накопление капитала и стремительное получение под контроль основных ранее государственных активов. Тенденцией последних восьми лет стало структурирование интегрированных бизнес-групп, которые в результате либо стали распадаться, либо превращаться в мягкие коалиции компаний и некое подобие западных инвестиционных фондов. При этом существенно не изменилось ни количество групп, ни их удельный вес в российской экономике. Подавляющее большинство ИБГ, преодолевших кризис 1998 г., оказались достаточно успешными. Количество вновь созданных групп было невелико, главными факторами развития стали возможности успешно интегрироваться в глобальную экономику (см. табл. 8).

Как отмечают российские исследователи, «для большинства ИБГ ни один сектор или отрасль не выступает как необходимое пространство ее существования. Задача ИБГ — найти там наиболее эффективные предпри-

Т а б л и ц а 8

Изменения в отечественном крупном бизнесе в 1999—2007 гг.

	1999	2005
Основной субъект	ИБГ	Компания
Основные факторы, определяющие логику формирования и трансформации	Внутренние возможности	Внешние требования
Основной ресурс экспансии и развития	Административный ресурс	Возможность привлечения средств с мирового финансового и фондового рынка
Основная характеристика взаимоотношений с властью	Олигархические тенденции	Политическая равноудаленность и хозяйственный лоббизм

Источник: составлено Н.Ю. Кониной (см.: *Кониная Н.Ю.* Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации. Дис. ... д-ра экон. наук. С. 279).

ятия и установить над ними контроль, обеспечить повышение их дохода и одновременно сформировать механизм, обеспечивающий возможность его изъятия в необходимых размерах. Задача установления контроля над рынком приоритетной не является»¹. *Существуют различные варианты построения ИБГ:*

- 1) в ИБГ входит одна основная компания, а остальные участники либо связаны с ней технологически, либо выполняют сервисные функции. При этом стратегические собственники владеют или управляют контрольным пакетом акций основной компании. К таким относятся группы «ЛУКОЙЛ» и «Новолипецкий металлургический комбинат»;
- 2) в ИБГ входят компании, технологически и функционально не связанные между собой. У части таких ИБГ существует «ядро», то есть компания, приносящая основную часть доходов и прибыли. Причем именно эти доходы и прибыль обеспечивают возможности успешного развития других структур, входящих в группу, и ее дальнейшую экспансию. К таким ИБГ относятся ИБГ Газпрома, группы «Северсталь» и «Татнефть», а также «Базовый элемент» (ядро — ОК «Русал»), «Интеррос» (ядро — ГК «Норильский Никель»), АФК «Система» (ядро — МТС).
- 3) «безъядерные» ИБГ, в которые входит несколько сопоставимых по доходам и прибыли компаний. К ним относится ИБГ УГМК (объединяет одноименную медную компанию, «Кузбассразрезуголь», «Трансмашхолдинг» и т. д.).

Есть ИБГ, куда входят не связанные между собой компании. В консорциуме «Альфа-групп» и ИБГ «Ренова» стратегические собственники владеют крупными, но неконтрольными пакетами.

На наш взгляд, в качестве критерия отнесения группы к ведущим ИБГ России можно выбирать такие показатели, как годовой объем продаж более 1 млрд долл. и наличие компаний или предприятий, занимающих ключевое положение в какой-либо отрасли или секторе экономики. В соответствии с указанными критериями можно выделить следующие ИБГ, оказывающие серьезное влияние на экономику России: ИБГ «Газпром», ИБГ «ЛУКОЙЛ», Консорциум «Альфа-групп», «Северсталь-групп», ИБГ «Новолипецкий металлургический комбинат», «Базовый элемент», «Ренова», «Интеррос», ИБГ «Уральская горно-металлургическая компания», АФК «Система», ИБГ «Татнефть», Millhouse Capital UK Ltd.

К числу других представителей крупного российского бизнеса следует отнести в сфере транспорта государственные ОАО РЖД и АК «Транснефть», в газовой промышленности — частную ОАО «Новатэк», в нефтяной промышленности — совместное предприятие ТНК-ВР, частную «Сургутнефтегаз» и государственную «Роснефть», в химической и нефтехимической промышленности «Башнефтехим», «Нижекамскнефтехим», «Фосагро», «Акрон», в черной металлургии — EVRAZ GROUP, Магнито-

¹ *Пантэ Я.Ш.* Олигархи. М.: Высшая школа экономики, 2000. С. 158.

горский металлургический комбинат (ММК), стальную группу «Мечел», в цветной металлургии — государственную ВСМПО-Ависма, в лесной и целлюлозно-бумажной промышленности — «Илим-Палп», на 50% принадлежащий крупнейшей мировой ТНК International Paper и Группу «Титан», в горнодобывающей промышленности — АК «Алроса», в гражданском машиностроении — «АвтоВАЗ», «КамАЗ», контроль над которыми получила госкорпорация «Ростехнологии», ОМЗ — Объединенные машиностроительные заводы, в ВПК — государственный «Уралвагонзавод», авиационный холдинг «Сухой» и ОАК, в состав которой вошла частная Научно-производственная корпорация «Иркут», в АПК «Вимм-Билль-Данн», АПК «Черкизовский», «Объединенные кондитеры» и контролируемые иностранными корпорациями ВВН («Балтика», «Ярпиво», «Вена») и Sun Interbrew.

Развитие крупного бизнеса в последние годы проходило в рамках *активной консолидации в большей части отраслей промышленности*. Так, алюминиевая отрасль была консолидирована ОК «Русал». В цветной металлургии к «Норильскому никелю» добавилась завершившая свое формирование ИБГ УГМК. В черной металлургии успешно действовали EVRAZ GROUP, «Мечел», «Северсталь», ММК, НЛМК и т. д. Формирование крупных компаний в гражданском машиностроении и химической промышленности также шло достаточно интенсивно. Деятельность основной части крупных российских компаний связана с сырьевыми и базовыми отраслями (нефть, нефтехимия, черная и цветная металлургия, лесная и целлюлозно-бумажная промышленность), в меньшей мере с ВПК, гражданским машиностроением, промышленностью стройматериалов и строительством, телекоммуникациями, АПК.

В последние годы ИБГ все больше функционируют как *инвестиционные фонды*, оперируют не бизнесами, а пакетами акций, они моделируют бизнес-процессы, осуществляют слияния, поглощения и дивестиции, занимаются реструктуризацией, контролем за топ-менеджментом, разрабатывают стратегии. От западных аналогов они отличаются все меньше и меньше, хотя ни один западный инвестиционный или хедж-фонд не владеет 25% или даже 10% каких-либо крупнейших ТНК. Западные фонды владеют миноритарными пакетами (ни контрольных, ни блокирующих нет ни у кого), и эти пакеты дают им возможности влиять на деятельность компаний. В наших группах пока еще стремятся владеть либо контрольными, либо блокирующими пакетами. Например, «Альфа-групп» в основных своих компаниях владеет блокирующими пакетами, а «Интеррос» и АФК «Система» контрольными.

У всех ИБГ, кроме АФК «Система», главными направлениями бизнеса по объемам продаж и по прибыльности являются сырьевые. Подавляющее число ИБГ, кроме ИБГ «Ренова», уже не являются чисто сырьевыми. У всех групп есть доминирующий бизнес, обеспечивающий основной объем продаж и приносящий подавляющую часть прибыли.

Для ИБГ, как и для отдельных компаний, характерна *тенденция к продаже непрофильных бизнесов*. Непрофильными для ИБГ признаются те виды бизнеса, которые не получили развития, становились предметом конфликтов с сопоставимыми по силе ИБГ, или на которые просто не хватало ресурсов.

Необходимо отметить, что за последние 8—9 лет произошло изменение экономической роли ИБГ. Российские ИБГ сыграли важную роль в адаптации к рыночной экономике уже существовавшей крупной советской промышленности. В 90-е гг. ИБГ сконцентрировали внутри себя два важных и дефицитных тогда ресурса — компетентность и финансовые ресурсы, что делало эту форму организации бизнеса устойчивой и эффективной. В тот период ИБГ осуществляли в основном экономическое управление предприятиями, опираясь на свои консолидированные финансовые, административные, человеческие и прочие ресурсы. «При этом ИБГ не были слишком заинтересованы в формализации своих прав и в формальных же механизмах их защиты»¹.

В настоящее время, когда ИБГ превращаются в российский вариант инвестиционных фондов или в мягкую коалицию компаний, принятие подавляющего числа решений, как текущих, так и перспективных, перемещается на уровень компаний, а с ними перемещается и большая часть управленческих возможностей и прав, особенно неформализованных.

За головной компанией ИБГ остаются стратегические вопросы и функции управления капиталом (организация крупномасштабного проектного финансирования, поиск внешних инвесторов, межотраслевое перемещение ресурсов, стратегические альянсы).

В современных условиях важными становятся *преимущества от специализации*, аутсорсинга, разделения рисков и т. д. Это приводит к появлению центробежных тенденций внутри конгломератных ИБГ даже без воздействия внешних факторов. В условиях экономического роста 2000—2007 гг. основным вариантом экспансии для крупного бизнеса было закрепление позиций, прежде всего на профильных рынках. ИБГ предпринимали попытки быстрой диверсификации. От секторов, связанных с добычей сырья и переработкой, они двигались в сторону других сегментов рынка. Например, ИБГ «Базовый элемент» включает в себя ОК «Русал», ГАЗ, банк «Союз», инжиниринговые и девелоперские компании, строительную компанию, аэропорты и т. д. Но следует признать, что движение ИБГ в сторону секторов с более высокой степенью обработки и более высокой добавленной стоимостью получилось не очень успешным. При этом, если развитие ИБГ происходило хаотично и в основном на заемные деньги в условиях резкого ухудшения мировой конъюнктуры, позиции таких ИБГ как «Базовый элемент», «Ренова», НЛМК резко ухудшились.

¹ Ильин М.С. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. М.: Альпина Паблишер, 2002. С. 243.

Государство в основном поддерживает *процесс трансформации ИБГ*. На наш взгляд, можно говорить о 80—100 субъектах крупного бизнеса, определяющих основные параметры российской экономики. Распределение этих структур по отраслям неравномерное. В ряде отраслей процесс концентрации производства и капитала фактически завершен. Вряд ли появятся новые крупные фирмы в металлургии, в нефтяной промышленности и нефтехимии, но они могут быть созданы в таких отраслях, как машиностроение, строительная индустрия, пищевая промышленность и розничная торговля. Возникновение новых крупных компаний уже не связано напрямую с приватизацией. Крупный бизнес рождается посредством сделок по слияниям и поглощениям там, где не завершена концентрация производства, либо там, где отрасль быстро растет.

За последние годы возросла роль крупных компаний, являющихся совокупностью предприятий, объединенных либо вокруг некоторой технологической цепочки, либо вокруг продукта или группы продуктов (вертикально интегрированная, либо горизонтально диверсифицированная) и при этом выступающая как единый экономический субъект во всех вопросах. Компания отличается от группы большей производственной и экономической целостностью. Основным интегрирующим механизмом в компании чаще всего являются отношения собственности, а не управления.

Компании могут быть самостоятельными или входить в более крупные ИБГ в качестве их составных частей. Примером крупной вертикально интегрированной металлургической и горнодобывающей компании является Evraz Group, оборот которой составил за 9 месяцев 2008 г. 17,1 млрд долл., EBITDA — 5,95 млрд долл. Evraz Group включает в себя три ведущих российских сталелитейных предприятия — Нижнетагильский, Западно-Сибирский и Новокузнецкий металлургические комбинаты, а также компании Palini e Bertoli в Италии, Vitkovice Steel в Чехии, Evraz Oregon Steel Mills и Stratcor со штаб-квартирой в США. Кроме того, компании принадлежит южноафриканская Highveld Steel and Vanadium Corporation¹.

Основными чертами компании являются четкое продуктовое или технологическое позиционирование и высокая степень централизации управления. Главное условие выживания и успешности компании — удачное позиционирование на основном товарном рынке (основных товарных рынках), почти всегда доминирование или, по крайней мере, олигопольное положение. Если в рамках ИБГ предприятие, как правило, оставалось в целом полноценным экономическим агентом (централизовались лишь стратегические управленческие функции), то в рамках компании оно чаще всего фактически становится производственным подразделением. Все основные решения изымаются из его компетенции и передаются на уровень компании. Происходит процесс реальной концентрации производства и капитала.

¹ EVRAZ at a Glance: Company information. Mode of access: <http://www.evraz.com/about/glance>

Важные перемены в крупном бизнесе стали происходить после принятия решения о формировании таких госкорпораций как «Росатом» и «Ростехнологии». Эти корпорации стали крупнейшими структурами в экономике России. В качестве имущественного взноса государства в «Ростехнологии» по указу президента в июне 2008 г. вошли активы 180 ФГУПов и доли, принадлежащие РФ в 246 акционерных обществах. 420 предприятий, вошедших в корпорацию «Ростехнологии» будут объединены в 19 оборонных холдингов и 7 — гражданского или двойного назначения¹.

Крупный российский бизнес после 2000 г. активно адаптировался под стандарты и правила глобальных рынков капитала. По мере интернационализации российского бизнеса все больше политика компаний определяется не внутренними факторами или желаниями собственника, а позицией зарубежных инвесторов и кредиторов. Главным критерием эффективности компаний становится капитализация, а не размеры контролируемых финансовых потоков, что было наиболее важным с точки зрения ИБГ. Значительные ресурсы для развития крупные компании получили в 2001—2007 гг. на мировых финансовых и фондовых рынках. Причем процедуры с этим связанные, в частности синдицированные кредиты, выпуск еврооблигаций и IPO, получили широкое распространение. Активные операции крупного российского бизнеса на мировом финансовом рынке привели к тому, что летом 2008 г. размер внешнего корпоративного долга российских фирм и банков превысил 400 млрд долл., при этом в 1998—1999 гг. он не превышал 30 млрд долл.²

Быстрый рост частного долга перед нерезидентами был связан с состоянием банковской системы России и резким ростом корпоративных заимствований у западных финансовых институтов в условиях низких процентных ставок в 2001—2007 гг. На конец 2007 г. внутренний и внешний корпоративный долг (кредиты и займы) составил около 75% ВВП. По данным Центробанка РФ, в четвертом квартале 2008 г. российские банки должны были заплатить внешним кредиторам 18,5 млрд долл., а компании — ещё 29 млрд долл. В 2009 году по оценке ЦБ РФ, банкам в первом квартале предстояло заплатить по внешним долгам 13,6 млрд долл., во втором — 12,9 млрд долл., в третьем — 8,3 млрд долл., в четвертом — 13,2 млрд долл. Компании других отраслей в первом квартале 2009 года должны выплатить внешним кредиторам 16,7 млрд долл., во втором — 22,4 млрд долл., в третьем — 9,9 млрд долл., в четвертом — 18,7 млрд долл.³

В условиях финансово-экономического кризиса обслуживание столь большого внешнего долга стало серьезной проблемой для многих ИБГ и крупных фирм. Правительство РФ выделило в октябре 2008 г. Внешэкономбанку 50 млрд долл. для рефинансирования внешней задолженности

¹ Поросков Н. Империя Чемезова // Время новостей. 2008. 15 июля.

² Поросков Н. Империя всякого добра // Время новостей. 2008. 24 ноября.

³ Романова Н., Кузнецова В. Чувство внешнего долга // Время новостей. 2008. 14 октября.

российских компаний¹. Внешэкономбанк предоставил кредиты для рефинансирования внешней задолженности ряду российских компаний: «Роснефть» — 4,2 млрд долл., «ЛУКОЙЛ» — 2 млрд долл., ТНК-ВР — 1,8 млрд долл. и «Газпром» — 1 млрд долл. Кроме того кредиты предоставлены компаниям РУСАЛ, «Газпром нефть», «Вымпелком», «Ситроникс». «Базэл» расстался с долей в Hochtief и Magna, «Ренова» провела реструктуризацию кредитов, взятых на покупку швейцарских Sulzer и Oerlikon². Принятые меры позволили стабилизировать ситуацию во всех крупнейших компаниях России.

Под воздействием глобализации последние годы идет постепенная трансформация деятельности крупных российских компаний под международные стандарты. Формируется правильная, с точки зрения кредиторов и инвесторов, производственная структура и продаются непрофильные активы. Российские компании становятся похожими на западные и по характеру управления, и по структуре акционерного капитала, и по тому, что считается профильным, а что непрофильным. Характерной чертой деятельности крупного российского бизнеса в условиях глобализации является активная интернационализация операций.

Доминирование крупного бизнеса, помимо позитивных моментов, неизбежно влечет негативные последствия для российской экономики. Так, избыточная концентрация производства и капитала, характерная для ведущих ИБГ, чревата монопольными тенденциями. Развитие широко диверсифицированных групп приводит к блокированию горизонтальных хозяйственных связей в экономике.

Попытки ИБГ развить мощные обрабатывающие производства типа южнокорейских чеболей пока не увенчались успехом. Подтверждением этому служит непростая ситуация у «Руспромавто» — автомобильного подразделения «Базового элемента», развитие «Солерс», имевшиеся до 2008 г. проблемы развития энергомашиностроительного холдинга «Силовые машины», входившего вначале в состав ИБГ «Интеррос», а теперь в состав ИБГ «Северсталь». У всех ИБГ, кроме АФК «Система», главными направлениями бизнеса по объемам продаж и по прибыльности являются сырьевые. При этом в силу характера оставшегося производственного потенциала и структуры российской экономики любые направления бизнеса ИБГ кроме экспорта сырья являются существенно менее прибыльными и соответственно менее интересными с точки зрения собственников и менеджеров.

Поскольку технологической основой крупного российского бизнеса стали приватизированные крупные и сверхкрупные заводы и фабрики,

¹ *Захаров П.* Денег ВЭБ на всех не хватит // РБК. 2008. 21 октября. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2008/10/21/focus/386906>

² *Рубченко М.* Изменись или проиграешь // Эксперт. 2008. № 41 (630). 20 октября; ВЭБ рефинансирует внешние долги компаний и банков РФ на 15 млрд долларов // GZT.ru. 2008. 13 декабря. Режим доступа: <http://www.gzt.ru/business/2008/12/13/180118.html>

построенные в советское время, то сегодня крупные российские фирмы отличаются высокой капиталоемкостью активов и большой степенью вертикальной интеграции, за исключением сырьевых производств не приспособленные для интеграции в современную мировую производственную систему. Важным фактором определяющим степень конкурентоспособности российского крупного бизнеса является состояние внешней среды, в частности, состояние российской экономики, имеющиеся институциональные и демографические проблемы.

II.2.1.2. Процесс формирования российских транснациональных корпораций

Появление новых российских транснациональных корпораций — часть более широкого явления, связанного с влиянием процесса глобализации на развивающиеся рынки. По мере перемещения центра экономического развития в Азию и Латинскую Америку компании этих стран стали динамично расти, бросая вызов господству прежних лидеров. В списке 100 ведущих «конкурентов мирового рынка» из стран с быстро развивающейся экономикой за 2006 г., составленном Boston Consulting Group, было всего 7 российских компаний, 12 компаний из Бразилии и 44 из Китая. В составленный ЮНКТАД рейтинг 50 ведущих нефинансовых транснациональных корпораций из стран с развивающейся экономикой в 2006 г. вошли всего две российские компании — «ЛУКОЙЛ» и «Газпром». В рейтинге ЮНКТАД, опубликованном в World Investment Report 2008 Transnational Corporations and the Infrastructure Change три российские компании включены в список 50 крупнейших нефинансовых транснациональных корпораций из стран с развивающейся экономикой в сфере инфраструктуры¹. Если проанализировать инвестиционную активность последних двух лет, этот список пополнится и другими российскими компаниями. В списке Forbes Global 2000 за 2008 год указано 15 российских компаний (см. Приложение 13).

Российские компании пришли на мировой рынок достаточно поздно, однако их недавняя экспансия была очень быстрой, во многом благодаря конъюнктуре нефтяного рынка. В период с 2000 по 2007 гг. Россия переместилась с 12-го на 3-е место среди развивающихся рынков в качестве источника прямых внешних зарубежных инвестиций.

Транснационализация деятельности крупных российских компаний отражает общую тенденцию мирового роста прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

¹ *Dunning J., Rugman A.* The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. Issue 2. P. 228—232. *Dunning J.* Alliance Capitalism and Global Business. London: Routledge, 1997. P. 317; *Dunning J., Narula R.* Foreign Direct Investments and Governments: Catalysts for Economic Restructuring. Routledge Studies in International Business and the World Economy. London: Taylor & Francis, 1998.

Российские компании-лидеры постепенно начинают превращаться в транснациональные корпорации. Важнейшим инструментом их зарубежной экспансии выступают прямые иностранные инвестиции. До начала мирового финансового кризиса крупные российские компании активно покупали активы за рубежом. Исходные мотивы таких покупок были вполне традиционны. Это выход на новые рынки сбыта, в том числе защищенные таможенными барьерами, достраивание технологических цепочек (в сторону либо сырья, либо конечной продукции), а также формирование имиджа глобальных игроков. Российские компании стремятся к увеличению своей доли на мировом рынке и вертикальной интеграции сбыта. Наличие у компаний крупных зарубежных активов, в случае если они эффективны и хорошо встроены в ее структуру, позволяет максимально быстро и безболезненно провести модернизацию за счет получаемых производственных, управленческих и финансовых технологий. Вопрос лишь в темпах, географической широте и направленности экспансии, и доле, которую составляют зарубежные активы. Первыми — еще в 1990-е гг. — зарубежные инвестиции осуществили «Газпром» и «ЛУКОЙЛ», но их инвестиции на первых порах были ограничены странами СНГ и Восточной Европы. В других регионах эти компании сделали лишь имиджевые покупки.

Значительные зарубежные инвестиции совершили российские горнодобывающие и металлургические компании. «Новолипецкий металлургический комбинат» владеет датской металлопрокатной компанией DanSteelA/S. «Северсталь» имеет дочерние компании в Италии и США, дающие около 40% оборота. Причем иностранные предприятия являются прямым продолжением их технологических цепочек, дают доступ к отсутствующим в России технологиям и существенно облегчают возможность работы на европейском и североамериканском рынках. ОК «Русский алюминий» за счет своих иностранных активов добивается обеспечения бокситами и глиноземом. Одно из его приобретений — 20% крупнейшего в мире глиноземного завода в Австралии, паритетными собственниками которого являются крупнейшие мировые производители алюминия¹. Весьма крупные зарубежные активы появились и у лидеров сектора мобильной связи — МТС и «Вымпелкома», однако они пока ограничиваются в основном странами СНГ (см. Приложение 14).

Существенно меньшие инвестиции начали осуществлять компании обрабатывающей промышленности. В частности, «Объединенные машиностроительные заводы» в 2004 г. купили два подразделения всемирно известной чешской компании Skoda: металлургическое и по производству оборудования для атомной энергетики². В декабре 2004 г. парфюмерно-

¹ Федоринова Ю. «Северсталь» пришла в Италию // Ведомости. 2005. 21 апреля; Рожкова М. Мордашов готов к слияниям // Ведомости. 2006. 12 мая; Федоринова Ю. Мордашову не нужен «Евраз» // Ведомости. 2007. 18 мая; Федоринова Ю., Хренников И., Симаков Д. «Русал» добрался до Австралии // Ведомости. 2004. 29 октября.

² Петрова Ю. Прикуп на сто центов // Секрет фирмы. 2006. 6 марта.

косметический концерн «Калина» купил около 30% акций немецкой косметической компании Dr. Scheller, и в начале 2005 г. довел свою долю до 60%¹.

Глобализация и обострение конкуренции заставляют крупный российский бизнес вступать в конкуренцию с ведущими мировыми компаниями как на внутреннем рынке, так и на международном. Выход на мировые финансовые рынки требует перехода к другим стратегиям и другого уровня менеджмента. Закрытых рынков становится все меньше, ситуация развивается стремительно, и фирмы, не сумевшие адаптироваться к глобальной конкурентной борьбе из-за слабого менеджмента, оказываются в тяжелом кризисе. Примером этого является неудовлетворительное положение завода «АвтоВАЗ» и многих других российских машиностроительных компаний².

Транснационализации ряда ведущих российских компаний сырьевого и телекоммуникационного секторов способствует хорошее знание развивающихся рынков, гибкая корпоративная структура и скорость принятия решений, связанная с высокой концентрацией собственности, а также накопленный большой опыт эффективного реструктурирования бывших государственных предприятий.

В основе успешного развертывания внешней экспансии крупнейших российских компаний в 2000—2007 гг. лежат объективные причины, связанные с наличием ресурсных или технологических конкурентных преимуществ, амбициозных стратегий и больших финансовых ресурсов, исчерпанием возможностей прибыльного развития фирм внутри страны, использованием опыта работы в сложных рыночных условиях.

Принимая решения о прямых иностранных инвестициях, российские фирмы стремятся не отстать от глобальных конкурентов. Компании стараются получить прямой доступ к новым рынкам сбыта и источникам сырья, нематериальным активам, таким как экспертные знания, производственный опыт, уникальные технологии, навыки в области менеджмента и маркетинга, добиться усложнения и дифференциации производимых товаров³.

Для отнесения к формирующимся российским транснациональным корпорациям, необходимо учитывать такие параметры как степень участия компании в международных экономических отношениях, наличие дочерних зарубежных компаний, вынос воспроизводственного процесса за рубеж, операции на мировом финансовом рынке, реализация значительного числа крупных инвестиционных проектов за рубежом.

В соответствии с названными критериями к российским ТНК можно отнести «Газпром», «ЛУКОЙЛ» в нефтегазовом секторе, «Евраз», «Но-

¹ *Панпэ Я., Галухина Я.* Российские корпорации: от олигархических структур до полноправных субъектов мирового рынка // Неприкосновенный запас. 2006. № 48—49. Режим доступа: <http://www.polit.ru/tstsrch/2007/02/12/corporations.html/>

² *Наумова Е.* Под свое крыло // Эксперт. 2005. 5 декабря.

³ *Симаков Д.* Пора в лидеры // Ведомости. 2006. 29 декабря.

рильский никель», ОК «Русал», «Северсталь» в металлургической отрасли, «Алтим», МТС и «Вымпелком» в секторе телекоммуникационных услуг (см. Приложение 15).

К наиболее оформившимся российским транснациональным корпорациям можно отнести лидеров нефтяной и газовой промышленности России — компании «Газпром» и «ЛУКОЙЛ» (см. Приложение 16).

«Газпром» является крупнейшей газовой компанией в мире. Контрольный пакет принадлежит государству, годовой объем продаж в 2007 г. — 81,76 млрд долл., чистая прибыль — 23,3 млрд долл., активы — более 201,72 млрд долл., которые расположены более чем в 25 странах, преимущественно в странах СНГ, Восточной и Западной Европы¹. «Газпром» успешно преодолел этап кризиса, связанного с распадом СССР. Сейчас можно говорить о переходе от этапа стабилизации к этапу устойчивого развития. Подтверждают это следующие тенденции: прекращение спада газодобычи, возврат выведенных ранее активов, ликвидация неплатежей и неденежных форм оплаты, улучшение структуры долга и снижение стоимости его обслуживания, увеличение капитальных вложений в геологоразведочные работы, добычу и транспорт газа, постепенное повышение цен на газ на внутреннем рынке, удержание доли рынка в Европе и возврат на рынки СНГ и Балтии. Рост добычи и экспорта газа, диверсификация бизнеса, в первую очередь за счет поглощения «Сибнефти», либерализации рынка акций увеличивают инвестиционную привлекательность «Газпрома». Газпром стремится участвовать в проектах по разведке, добыче, транспортировке и сбыту углеводородов в третьих странах в рамках стратегии «глобального присутствия» компании на мировом рынке нефти и газа, используя при этом как участие в конкурсах и аукционах, так и операции обмена активами². Так, в марте 2007 г. подписано соглашение о разделе продукции с ливийской компанией «Нэшнл Ойл Компани», регулирующее участие «Газпрома» в разведке и разработке углеводородов блока № 19, расположенного на шельфе Средиземного моря, выигран тендер на разработку углеводородов в Ливии на сухопутном участке № 64, по обмену активами с БАСФ «Газпром» получил 49% в ливийских нефтяных концессиях С96 и С97³. В Узбекистане ОАО «Газпром» на условиях соглашения о разделе продукции (СРП) участвует в процессе восстановления добычи газа на месторождении Шахпахты (ежегодная добыча — около 500 млн куб. м), предполагается в течение пяти лет инвестировать около 400 млн долл. в проведение геологоразведочных работ в регионе. В Казахстане в настоя-

¹ Forbes Global 2000 // Forbes. 2008. 2 April.

² Медведева Е. «Газпром» хочет покорить Лондон // Ведомости. 2006. 7 сентября; «Газпром» на внешних рынках. Режим доступа: <http://gazpromquestions.ru/index.php7icH34>; Газпром активизирует проекты по сжиженному газу // РИА «Новости». 2007. 20 апреля. Режим доступа: <http://www.vsesmi.ru/news/674961/>

³ «Газпром»: Зарубежные проекты. Режим доступа: <http://gazpromquestions.ru/index.php?id=32>

шее время российская сторона (совместное предприятие ОАО «Газпром» и ОАО «НК «ЛУКОЙЛ» — ООО «ЦентрКаспнефтегаз») и казахская сторона продолжают строительство поисковой скважины на шельфе Каспийского моря (структура «Центральная»)¹. В Индии «Газпром» совместно с компанией ГАИЛ продолжает исследования в Бенгальском заливе. В 2007 г. закончено строительство скважины глубиной более 4300 метров. Во Вьетнаме «Газпром» закончил строительство двух разведочных скважин на морском шельфе. В Венесуэле в августе 2005 г. ОАО «Газпром» было объявлено победителем тендера Фазы «А» проекта «Рафаэль Урданета» и получило соответствующие лицензии на 30 лет на разведку и разработку природного газа на блоках «Урумако-1» и «Урумако-2» в Венесуэльском заливе². В Иране ОАО «Газпром» участвует в проекте обустройства второй и третьей очередей месторождения Южный Парс. Реализацией проекта занимается консорциум в составе: «Тоталь» (Франция) — 40%, «Петронас» (Малайзия) — 30%, ОАО «Газпром» — 30%³. В Нигерии в сентябре 2008 г. ОАО «Газпром» и «Нигерийская национальная нефтяная корпорация» подписали меморандум о реализации совместных проектов в сферах геологоразведки, добычи, транспортировки углеводородов, проектировки системы сбора и переработки попутного нефтяного газа, строительства объектов электроэнергетики в Нигерии. Для осуществления этих целей планируется создание российско-нигерийского совместного предприятия⁴.

Целью «Газпрома» заявлено превращение в ведущую мировую энергетическую компанию путем завоевания крупнейших энергетических рынков США и Китая и приобретения предприятий энергосбыта в Западной Европе.

«ЛУКОЙЛ» является крупнейшей российской частной нефтяной компанией с оборотом в 2007 г. более 54,11 млрд долл., прибылью более 7,69 млрд долл. и активами более 47,88 млрд долл.⁵ Компания была учреждена в начале 1990-х годов, имеет активы более чем в 30 странах Европы, Америки и Азии. Экспорт продукции составляет более 80%. Целью является стать крупнейшей нефтяной компанией в мире. В течение последующих 10 лет компания планирует инвестировать в свое развитие 100 млрд долл., в два раза увеличить выпуск продукции и организовать производство на нефтеперерабатывающих заводах в США, Турции, Казахстане и Нидерландах⁶. «ЛУКОЙЛ», присутствует за рубежом как в секторе «разведка и добыча»,

¹ Газпром в вопросах и ответах. 2009. С. 14, 15. Режим доступа: http://gazpromquestions.ru/fileadmin/files/2008/gazprom_QA_2009_ru.pdf

² Там же. С. 17.

³ Об итогах визита делегации ОАО «Газпром» в Иран. Пресс-релиз ОАО «Газпром» от 19.02.2008. Режим доступа: <http://gazprom.ru/press/news/2008/february/article56463/>

⁴ «Газпром» планирует инвестировать 2,5 млрд долл. в добычу и разведку газа в Нигерии. Режим доступа: <http://www.rosinvest.com/news/507523/>

⁵ Forbes Global 2000 // Forbes. 2008. 2 April.

⁶ Федун Л. ЛУКОЙЛ: трансформация в глобальную энергетическую компания // Материалы РСПП. Июнь 2006. Режим доступа: <http://www.rspp.ru/FEDUN/1.pdf>

так и в секторе «переработка и сбыт». Российская компания последовательно скупает зарубежные добывающие и перерабатывающие нефтегазовые активы, а также выходит на зарубежный розничный рынок. Если покупка в США в 2000 г. сети заправочных станций Getty Petroleum Marketing (около 1300 АЗС) носила в основном имиджевый характер и впоследствии «ЛУКОЙЛ» избавился от этих низкорентабельных активов, то покупка сетей заправочных станций у американской компании ConocoPhillips в 2004 г. и в начале 2007 г., соответственно, у американской Exxon Mobil (795 АЗС) и Jet (376 АЗС) в шести странах Европы являются шагами по реализации конкурентной стратегии превращения «ЛУКОЙЛ» в крупнейшую нефтегазовую вертикально интегрированную компанию¹.

В настоящее время «ЛУКОЙЛ» обладает свыше 5 тыс. крупных автозаправочных станций в странах СНГ, Балтии, Европы (в том числе в Бельгии, Финляндии, Польше, Болгарии, Венгрии, Сербии, Румынии, Кипре, Чехии, Словакии) и США, крупные нефтегазовые месторождения в ряде стран СНГ (в том числе в Казахстане, Узбекистане, Азербайджане), Ближнего Востока (в том числе в Иране, Йемене и Саудовской Аравии), Южной Америке и Северной Африке (в том числе Колумбии, Египте, Ливии, Алжире), несколько перерабатывающих заводов в Восточной Европе (в том числе в Румынии, Болгарии, Сербии), странах СНГ (на Украине)². «ЛУКОЙЛ» еще много предстоит сделать в плане повышения эффективности своей деятельности, потому что пока коэффициент эффективности активов «ЛУКОЙЛ» составляет около 0,6, в то время как у индийской Oil and Natural Gas Corporation — 1,3, а у малайзийской Petronas — 6,4³.

Ряд мощных транснациональных компаний формируется в черной и цветной металлургии России (см. Приложение 17). *ГМК «Норильский никель»* является крупнейшим мировым производителем никеля и палладия, ведущей горнодобывающей компанией России. Годовой оборот компании в 2007 г. превысил 11,93 млрд долл., при этом чистая прибыль составила 6,19 млрд долл.⁴ «Норильский никель» располагает активами в США, активы в Южной Африке были прибыльно проданы. *ГМК «Норильский никель»* стремится укрепить свои позиции среди ведущих мировых горно-металлургических компаний путем рационального использования уникальной минерально-сырьевой базы и устойчивости операционных затрат, достижения устойчивого роста путем поиска, разведки и разработки месторождений минеральных ресурсов мирового класса.

¹ опередить «Лукойл» // Ведомости. 2006. № 244 (1771). 26 декабря.

² ЛУКОЙЛ: Отчет о деятельности 2007. Режим доступа: http://www.lukoil.ru/materials/doc/annual_report_2007/Отчет_о_деятельности_2007.pdf

³ Рассчитано Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000 // Forbes. 2008. 2 April и по отчетам компаний.

⁴ Оверченко М., Кудинов В., Корюкин К. Хороши русские // Ведомости. 2008. 7 апреля; Федоринова Ю. Ставка на Россию // Ведомости. 2008. 2 декабря.

Осуществленное в марте 2007 г. слияние российской алюминиевой компании «Русал» со швейцарской компанией Glencore (с ее крупными добывающими и перерабатывающими алюминиевыми мощностями в Ирландии, Швеции, Италии и Ямайке) и российской алюминиевой компании «СУАЛ» привело к превращению образованной ОК «Русал» в одного из крупнейших в мире производителей глинозема (15%) и алюминия¹. В состав компании входят предприятия по добыче бокситов и нефелиновой руды, производству глинозема, алюминия, сплавов, фольги и упаковочных материалов на ее основе, а также энергоактивы. Активы компании расположены в 13 странах на 5 континентах. В ОК «Русал» входят 15 алюминиевых заводов, 12 предприятий по производству глинозема, 7 предприятий по добыче бокситов, 3 фольгопрокатных завода, 1 завод по переработке фольги, 2 катодных завода. На предприятиях компании работают 90 тыс. человек, объем производства составляет 4,2 млн т алюминия и 11,3 млн т глинозема в год, что соответствует 12% мирового производства алюминия и 15% мирового производства глинозема². Клиенты Объединенной компании находятся в 70 странах мира. Основные потребители продукции — транспортная, строительная, упаковочная отрасли промышленности. ОК «Русал» осуществляет активную интернационализацию своей деятельности, реализуя многочисленные инвестиционные проекты. В 2008 г. ОК «Русал» подписала меморандум с вьетнамской компанией An Vien о сотрудничестве в создании боксито-глиноземного комплекса, обсуждает партнерство с китайской энергетической компанией China Power Investment Corporation в создании комплекса по производству алюминия на базе боксито-глиноземного комплекса в Гвинее и энерго-металлургического комплекса в Китае, подписала меморандум о взаимопонимании по созданию совместного предприятия для реализации проекта строительства энерго-металлургического комплекса в Ливии, изучает возможности реализации боксито-глиноземно-алюминиевого проекта в Венесуэле³. Вслед за Китаем, Ямайкой и Азербайджаном видеть в качестве инвестора ОК «Русал» хочет Индонезия, предлагающая ОК «Русал» участвовать в строительстве алюминиевого завода мощностью 300 тыс. тонн в год в местечке Тайане⁴. На территории России ОК «Русал» осуществляет инвестиции в строительство Богучанского комплекса стоимостью более 2,3 млрд долл. (Богучанской ГЭС, Богучанского и Тайшетского алюминиевых заводов) и в проект «Коми Алюминий» стоимостью около 1,5 млрд долл.⁵ Разработан-

¹ Рожкова М., Федоринова Ю. Glencore будет третьим // Ведомости. 2006. 31 августа.

² Информация ОК «Русал». Режим доступа: http://www.rusal.ru/our_plants.aspx

³ Федоринова Ю. Китайский маршрут // Ведомости. 2006. 10 ноября; Она же. Сардинский алюминий // Ведомости. 2006. 18 августа; Федоринова Ю., Рыбак К. «Русал» изучает Вьетнам // Ведомости. 2006. 12 мая; Федоринова Ю. «Русал» пришел в Нигерию // Ведомости. 2006. 6 февраля.

⁴ Смирнов Д. ОК «Русал» идет на тарасхват // Коммерсантъ. 2007. 7 августа.

⁵ Ландер А., Дубнов А. Глобальный Русал // Время новостей. 2007. 7 сентября.

ная до кризиса стратегия развития ОК «Русский алюминий» была нацелена на превращение компании в ведущую глобальную энергометаллургическую корпорацию и претерпела серьезные изменения в ходе кризиса из-за значительных долгов компании, превысивших в начале 2009 г. 14 млрд долл.¹

«Евраз» входит в число 15 крупнейших мировых металлургических компаний, является крупнейшим в России производителем стали, владеет тремя крупными сталелитейными заводами, несколькими железорудными и угольными шахтами, а также собственным морским портом. К глобальной экспансии эта компания приступила недавно, однако она уже инвестировала более 5,6 млрд долл. в приобретения за рубежом — в Европе, США и Африке². Объем продаж «Евраз» в 2007 г. составил более 12,8 млрд долл., чистая прибыль в 2007 г. превысила 2,14 млрд долл. В 2005 г. компания разместила 8,3% своих акций на Лондонской фондовой бирже. Второй по величине компанией в черной металлургии России является ОАО «Северсталь», вертикально интегрированный производитель стали. Производственные мощности компании располагаются в России, Европе и США³. Компания в 2007 г. произвела 17,5 млн т стали. Чистая прибыль «Северстали» в 2007 г., по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), выросла по сравнению с 2006 г. на 30,7% — до 1,97 млрд долл., выручка составила 15,2 млрд долл. (+22,5%), показатель EBITDA — 3,7 млрд долл. (24,5%). В начале 2006 г. компания пыталась осуществить слияние с люксембургской компанией Arcelor⁴. В ноябре 2006 г. ОАО «Северсталь» получила более 1 млрд долл. в результате публичного первичного размещения акций на Лондонской фондовой бирже⁵. Целью компании является посредством приобретений увеличить объем производства в восемь раз, доведя его до 100 млн т, а также занять ведущие позиции в отрасли.

Ряд российских телекоммуникационных компаний активно приступил к интернационализации своей деятельности. Среди них холдинговая телекоммуникационная компания «Алтим», созданная в 2005 г. на базе компании «Альфа-Телеком». За пределами России компания участвует в капитале турецких и украинских сотовых операторов, а также ищет возможности для новых приобретений в Европе и Азии⁶. Целью компании является превращение в полноправного участника растущего телекоммуникационного рынка с ориентацией на страны Евразии в стратегическом союзе с крупнейшими зарубежными партнерами.

¹ Дербилова Е., Федоринова Ю. Взгляды за лучшее // Ведомости. 2009. 19 января.

² Федоринова Ю. Ценам вопреки // Ведомости. 2006. 13 октября; Она же. «Евраз» взял Америку // Ведомости. 2007. 15 января.

³ Денисова А., Федоринова Ю. Задача на будущее // Ведомости. 2008. 26 июня.

⁴ Рожкова М. Мордашов готов к слияниям // Ведомости. 2006. 5 декабря.

⁵ Алиев А. Металл не в почете // Эксперт Online. 2006. 8 ноября. Режим доступа: <http://www.expert.ru/articles/2006/11/08/severstal/>

⁶ Цуканов И. Интервью: Алексей Резникович, генеральный директор Altimo // Ведомости. 2006. 9 октября.

МТС является крупнейшим оператором мобильной связи в России и странах СНГ с выручкой 8,2 млрд долл. В 2007 г. МТС заняла 8 место среди крупнейших операторов мира по размеру абонентской базы на конец 2007 г. МТС обслуживает более миллиона абонентов на рынках России, Украины, Узбекистана, Белоруссии, Туркменистана, Армении. Приобретены лицензии в Индии, рассматриваются пути выхода на рынки Китая и Бангладеш¹.

Одна из ведущих российских телекоммуникационных компаний «Вымпелком» предоставляет услуги как беспроводной, так и фиксированной связи. «Вымпелком» является вторым по величине сотовым оператором в России с клиентской базой более 58 млн абонентов. Активы компании расположены на Украине, в Казахстане, Таджикистане, Узбекистане и Грузии². «Вымпелком» — первая российская компания, разместившая акции на Нью-Йоркской фондовой бирже в 1996 г. «Вымпелком» владеет торговой маркой «Билайн», которая является самым дорогим брендом России. Под одним товарным знаком «Билайн» работают ОАО «Вымпелком», ООО СЦС «Совинтел», ЗАО «Инвестэлектросвязь», ЗАО «Кортек» и другие фирмы, входящие в группу компаний «Вымпелком». В 2008 г. стоимость бренда «Билайн», по оценкам Interbrand, составила 7,43 млрд долл., увеличившись за год на 4%. На протяжении четырех лет «Билайн» удерживает первую строчку рейтинга³.

Следует отметить, что значительный объем российских инвестиций осуществляется не напрямую, а через дочерние и оффшорные структуры, и регистрируется в странах расположения объектов капиталовложений как инвестиции с Кипра, Британских Виргинских островов и из Люксембурга. С аналогичными проблемами приходится сталкиваться при составлении статистики по другим развивающимся странам. Согласно данным второго ежегодного рейтинга «Российские компании штурмуют мировые рынки» Московской школы управления «Сколково» вместе с Университетом Колумбия (США), по данным UNCTAD, объем накопленных прямых зарубежных инвестиций из России вырос на 138% со 107 млрд долл. в 2004 г. до 255 млрд долл. в 2007 г.⁴ По сравнению с крупнейшими в мире транснациональными корпорациями, подавляющее большинство из которых имеют штаб-квартиры в США, Европе и Японии, российские ТНК по-прежнему

¹ Стратегическая связь // Эксперт Online. 2008. 25 марта; *Витковская С.* Удачный сезон // Ведомости. 2007. № 50 (1824). 22 марта. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml72007/03/22/122755>

² *Цуканов И., Витковская С., Белоус Ю.* Тесно в России // Ведомости. 2005. № 246 (1527). 29 декабря; *Мельник Д.* С вымпелом на бордаж // Эксперт Украина. 2008. 25 февраля.

³ Interbrand Zintzmeyer & Lux AG, 10.11.2008. *Бурмистров П.* Наши дорогие бренды // Русский репортер. 2008. 1 мая.

⁴ Российский бизнес за рубежом: динамика развития // Аналитика СКОЛКОВО / Московская школа управления СКОЛКОВО; Международная группа экспертов проекта Emerging market global players. 2008. С. 25—28.

малы практически по всем показателям, но они значительно быстрее растут и транснационализируются.

В рамках процесса интернационализации своей деятельности крупные российские компании за последние 5—6 лет начали активно вести операции на мировом финансовом рынке. Важным фактором, способствовавшим инвестициям ведущих российских компаний в зарубежные активы, стало облегчение условий получения синдицированных кредитов, размещения облигаций и осуществление IPO. Компания «Вымпелком» первой выпустила в обращение свои акции в Нью-Йорке в 1996 г., открыв дешевый источник ликвидности для финансирования приобретения компаний в странах СНГ. С тех пор данный процесс активно развивается. В 2005 г. российские компании привлекли на Лондонской бирже 4,8 млрд долл.¹, а общая стоимость операций с их акциями превысила 64 млрд долл. В 2006 г. произошло пятикратное увеличение числа российских компаний, осуществивших первичное либо вторичное размещение своих акций на Лондонской бирже LSE. В 2006 г. «русский листинг» биржи LSE пополнили сразу несколько крупнейших отечественных компаний, в числе которых «Новолипецкий металлургический комбинат», «Русал», «Внешторгбанк» и «Газпромбанк», которые привлекли в общей сложности более 15 млрд долл.² IPO «Роснефти», осуществленное сразу на трех площадках — РТС, ММВБ и Лондонской фондовой бирже, составило 10,4 млрд долл.³

Концентрация собственности в крупных российских компаниях является одной из самых высоких в мире и обычно расценивается как их недостаток. Однако в рамках процесса интернационализации концентрация капитала позволяет российским компаниям бросать вызов более крупным западным компаниям и вместе с тем самим избегать поглощения, строить свою деятельность на долгосрочных преимуществах и необычайно быстро принимать сложные стратегические решения. К примеру, очень немногие транснациональные корпорации смогли бы так же быстро как «Северсталь» пытаться противодействовать индийскому концерну Mittal Steel купить франко-бельгийский Arcelor в 2006 г.⁴

Российские транснациональные компании в силу незначительного срока своего существования только начинают активные действия на мировых рынках, они пока еще находятся только на первом, этноцентрическом этапе своего развития, когда международная деятельность рассматривается компанией как подчиненная деятельности на внутреннем рынке. Это

¹ Юданов А. Выбор стратегии — решающий фактор конкурентоспособности // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 39—46; Гурова Т. «Реально тчк Лондон тчк» // Эксперт. 2007. 18 июня.

² Chazan G. Investors Credit Putin as They Pile Up Profits: Hot Stocks Makes Russian Leader a Hero with Money Managers // Wall Street Journal. 2007. 22 January.

³ Когда в своем амбаре пусто // Эксперт. 2006. № 27 (521). 17 июля.

⁴ Виньков А. Белый рыцарь не продается // Эксперт. 2007. № 27 (568). 16 июля.

объясняет, почему российские транснациональные корпорации еще не столь активны в операциях на глобальном рынке, как ведущие компании, возникшие в других странах БРИК. В отличие от других быстро развивающихся регионов, для которых характерен большой разброс компаний по различным отраслям, процесс транснационализации пока проявился среди российских фирм таких секторов как энергетика, металлургия и телекоммуникации, в которых эти компании имеют конкретные конкурентные ресурсные или технологические преимущества. Хотя 52% зарубежных активов 25 крупнейших российских компаний-инвесторов сосредоточены в Европе, очевидно расширение сферы их интересов и на другие регионы мира: Северную Америку, Африку, Австралию и Юго-Восточную Азию.

В соответствии с природными конкурентными преимуществами нашей страны, российские транснациональные компании представляют в первую очередь добывающие отрасли: 44% совокупных зарубежных активов принадлежат трем нефтегазовым компаниям, а еще 36% — девяти горнодобывающим и металлургическим группам¹. Нефтегазовые концерны постепенно начинают уступать лидерство в международной экспансии: в 2004 г. на них приходилось 63% зарубежных активов против 44% на конец 2007 г.

Российские телекоммуникационные компании активно расширяют деятельность за рубежом. По итогам 2007 г., на них приходится 7,4 млрд долл. зарубежных активов (примерно столько же, сколько и на транспорт) против 1,6 млрд долл. в 2004 г.²

Лидерами роста зарубежных инвестиций в 2006—2007 гг. стали «Норильский никель» и «Евраз». Благодаря приобретению LionOre зарубежные активы «Норильского никеля» за год увеличились более чем в пять раз — с 2427 млн долл. в 2006 г. до 12843 млн долл. США в 2007 г. Зарубежные активы «Евраз» также выросли за год почти в пять раз — с 1322 млн долл. в 2006 г. до 6221 млн долл. в 2007 г.³ Средний индекс транснациональности ведущих 25 российских компаний поднялся с 28,5% в 2004 г. до 35% в 2007 г.⁴ Относительно невысокие темпы роста индекса отражают параллельное развитие бизнеса внутри и вне страны.

Российские фирмы вступили в фазу интернационализации своей хозяйственной деятельности относительно недавно. Они вынуждены конкурировать с более опытными ТНК развитых стран, преодолевая отсталость технологий и отсутствие опыта управления сложными организационными структурами в международном масштабе. Начало зарубежной инвестици-

¹ Российский бизнес за рубежом: динамика развития // Аналитика СКОЛКОВО / Московская школа управления СКОЛКОВО; Международная группа экспертов проекта Emerging market global players. 2008. С. 30.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Российский бизнес за рубежом: динамика развития // Аналитика СКОЛКОВО / Московская школа управления СКОЛКОВО; Международная группа экспертов проекта Emerging market global players. 2008. С. 30.

онной экспансии российских фирм позволяет сделать вывод о том, что, невзирая на поздний выход на внешние рынки и отсутствие необходимого запаса времени для адаптации своей деятельности под меняющиеся условия мирохозяйственной среды, ряд российских компаний в поисках более эффективного способа ведения бизнеса начинает активно интегрироваться в мировое хозяйство. Экспансия на развитые рынки требует от российских транснациональных корпораций серьезных изменений, прежде всего в стратегическом менеджменте и маркетинге компаний, внедрения самых современных технологий и оборудования, повышения эффективности работы персонала, перехода на более высокие стандарты в таких областях, как корпоративное управление, экология, охрана труда и техника безопасности. Такие факторы как отсутствие достаточного опыта международных операций, слабое знание особенностей международного права, недостаточная динамика роста производительности труда и слабая инновационность сдерживают многие ведущие российские фирмы от продвижения на мировой рынок.

II.2.1.3. Российские ТНК на глобальных рынках: особенности конкурентной борьбы

Ведущие российские фирмы быстро изменяются, усваивая по мере своего расширения и выхода на глобальные рынки практику международной конкуренции. Интеграция российской экономики в мировую повлекло за собой значительное обострение конкурентной борьбы для отечественных компаний, повышение значения эффективности деятельности и производительности труда. В условиях глобализации товарных и финансовых рынков отечественные промышленные фирмы должны конкурировать по цене, качеству, ассортименту и обновлению продукции с производителями всего мира.

Российские компании в силу ряда объективных причин существенно позже компаний других индустриально развитых стран стали выходить на мировой рынок и приобретать опыт конкуренции на глобальных рынках. Российские компании развивались в жесткой конкурентной борьбе с крупнейшими международными компаниями на отечественном и мировом рынках. Крупнейшие ТНК активно работают на российском рынке. Недостаточно конкурентоспособные российские компании, теряя позиции, были вынуждены уходить с рынка. Наиболее яркий пример — ситуация в пивной, табачной, лесоперерабатывающей и автомобильной промышленности России¹. Табачная и пивная отрасли практически на 100% контролируются иностранным капиталом. Автомобильная отрасль после открытия сборочного производства компании Ford во Всеволожске подверглась массивному притоку инвестиций со стороны ведущих меж-

¹ Грозовский Б., Стеркин Ф. Разведка окончена // Ведомости. 2007. 16 августа.

дународных компаний. Фирмы Volkswagen, Toyota, в меньшей степени General Motors, Peugeot, Mitsubishi, корейские, китайские производители осуществляют крупномасштабные проекты в автомобилестроительной отрасли России¹. В состав компании «АвтоВАЗ» в качестве акционера вошла фирма Renault². Иностранцы осуществляют капиталовложения не только в легковое автомобилестроение. Daimler приобрел часть пакета «КамАЗа»³. Volvo и Scania объявили о строительстве заводов по производству грузовиков, Caterpillar приступил к производству дорожно-строительной техники⁴.

Достижение конкурентоспособности российскими компаниями в условиях глобализации связано с модернизацией производственных мощностей, внедрением современных технологий, совершенствованием управления. Российские компании находятся в разных фазах процесса транснационализации, наиболее активны в осуществлении стратегии глобальной экспансии «ЛУКОЙЛ» и «Северсталь», в большинстве случаев зарубежные инвестиции российских компаний способствует повышению их конкурентоспособности, хотя в ряде случаев сомнительна практика приобретения компаний, находящихся в тяжелом финансовом положении.

Важнейшим фактором роста конкурентоспособности крупнейших российских компаний в последние годы стала их успешная интеграция в мировой рынок. Согласно данным второго ежегодного рейтинга «Российские компании штурмуют мировые рынки» Московской школы управления «Сколково» вместе с Университетом Колумбия (США), темпы инвестиционной экспансии крупнейших отечественных компаний значительно превышают показатели не только их конкурентов из других быстроразвивающихся стран, но и мировых лидеров инвестиций. Суммарные зарубежные активы 25 крупнейших по масштабу зарубежного бизнеса компаний составляют 90 млрд долл., обороты 220 млрд долл., а штат сотрудников за границей — 140 тыс. человек⁵. Совокупные зарубежные активы крупнейших российских компаний выросли с 2004 г. в четыре раза, а количество сотрудников за границей утроилось. Российские компании вышли на 15-е место в мире по объему накопленных за рубежом прямых инвестиций.

Примеры реализации российскими компаниями глобальных конкурентных стратегий роста демонстрируют такие российские ТНК как «ЛУКОЙЛ» и «Газпром». Топливо-энергетические компании первыми из российских компаний приступили к активной зарубежной деятельности

¹ Коваленко В. Рождение Сверхновых: «Тойота мотор» // Секрет фирмы. 2008. 6 октября.

² Квасов Д. Автопром for sale // Эксперт Online. 2008. 6 августа. Режим доступа: <http://www.expert.ru/articles/2008/08/06/avtoprom/>

³ «Камазовская» десятая // Эксперт. 2008. №49 (638). 15 декабря.

⁴ Горбунов А. Caterpillar окопался в России // Эксперт. 2008. 22 сентября.

⁵ Российский бизнес за рубежом: динамика развития // Аналитика СКОЛКОВО / Московская школа управления СКОЛКОВО; Международная группа экспертов проекта Emerging market global players. 2008. С. 15.

для восстановления своего присутствия на рынках, усиления участия в ценовой политике и диверсификации источников дохода. До 2000 г. на «Газпром» и «ЛУКОЙЛ» приходилось до 90% зарубежных активов российских компаний.

«Газпром» — особая российская транснациональная компания, являющаяся в настоящее время самой крупной газовой компанией в мире. На ее долю приходится 90% добычи газа в Российской Федерации и четверть всей мировой добычи. Роль этой компании для российской экономики сложно переоценить (в частности, она обеспечивает около 20% поступлений в федеральный бюджет). Но не менее важна она и для мировой экономической системы: доля «Газпрома» во всей международной торговле газом в 2005 г. составила 29%¹. Рост добычи и экспорта газа, диверсификация бизнеса, в первую очередь за счет поглощения «Сибнефти», либерализация рынка акций увеличивают инвестиционную привлекательность «Газпрома». «Газпром» успешно преодолел этап кризиса, связанного с распадом СССР. В настоящее время можно говорить о переходе к этапу создания глобальной энергетической компании. Это подтверждают такие факты как прекращение спада газодобычи, возврат выведенных ранее активов, ликвидация неплатежей, улучшение структуры долга и снижение стоимости его обслуживания, увеличение капитальных вложений в газораспределительную систему, добычу и транспорт газа, постепенное повышение цен на газ на внутреннем рынке, удержание доли рынка в Европе и возврат на рынки СНГ и Балтии. Поскольку контрольный пакет компании «Газпром» принадлежит государству, компания обладает большим политическим влиянием и в своей деятельности объединяет коммерческие и геополитические интересы в одно целое. Конкурентная позиция «Газпрома» обусловлена следующими важнейшими факторами: глобализацией и усилением конкуренции в условиях изменения структуры рынков сбыта, естественным выбытием наиболее крупных и дешевых месторождений и необходимостью реализации крупнейших крайне затратных инвестиционных проектов в Восточной Сибири и на шельфе, тенденцией к укрупнению лидеров нефтегазового бизнеса, а также появлением новых лидеров — энергетических компаний, таких как, например, E.ON². «Газпром» стремится участвовать в проектах по разведке, добыче, транспортировке и сбыту углеводородов в третьих странах в рамках стратегии «глобального присутствия» компании на мировом рынке нефти и газа, используя при этом как участие в конкурсах и аукционах, так и операции обмена активами³.

¹ «Газпром»: История операций. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/history/chronicle/2007/>; *Жизнин С.* Уникальная страна в уникальной ситуации // Независимая газета. 2006. 12 июля.

² «Газпром» наступает // Эксперт Online. 2008. 11 июня; *Вагстил С., Белтон К.* «Газпром» идет в Европу // Ведомости. 2007. 23 мая.

³ «Газпром»: Зарубежные проекты. Режим доступа: <http://gazpromquestions.ru/index.php?id=32>

Так, только в 2007—2008 гг. подписаны соглашения о сотрудничестве и совместных проектах с компаниями Ливии, Узбекистана, Казахстана, Венесуэлы, Нигерии и Ирана. Компания «ЛУКОЙЛ» в своей глобальной конкурентной стратегии стремится выстроить законченную цепочку вертикальной интеграции, ориентируясь на более глубокую переработку нефти и доведение готовой продукции до конечного потребителя. Запоздалый характер интернационализации операций российских компаний определяет, что зачастую им приходится конкурировать с ведущими ТНК на уже занятых рынках в очень сложных условиях. Если такие крупнейшие нефтегазовые ТНК как ExxonMobil, BP, RoyalDutchShell, Chevron получают основные прибыли от реализации нефтепродуктов, сжиженного газа и нефтехимии, и лишь 30—50% доходов у них приходится на продажу нефти, то основную прибыль российские нефтегазовые ТНК получают в результате экспорта нефти, поскольку не имеют доступа к необходимым нефтеперерабатывающим и нефтехимическим мощностям и рынкам сбыта. В условиях растущего спроса на рынке экспорт нефти и газа приносит высокую прибыль, но в условиях кризиса и сокращения спроса российские нефтегазовые ТНК в полной мере ощутили негативные последствия ухудшения внешней конъюнктуры, что привело к значительному снижению объемов продаж и прибыли.

Конкурентоспособность российских фирм определяется способностью к росту эффективности имеющихся в распоряжении активов, выстраиванием оптимальных цепочек добавленной стоимости и успешным поиском новых рынков сбыта.

Ведущие российские металлургические компании, такие как «Евраз», ОК «Русал» и «Северсталь», образовались в последнее десятилетие в результате приватизации и перегруппировки металлургических активов. Собственники этих крупных фирм все еще играют ключевую роль в стратегическом управлении компаниями, что объясняет большую скорость принятия решений и четкость действий. Сначала металлургические и горнорудные компании были сконцентрированы на консолидации внутри страны с целью воссоздания вертикально интегрированной цепи поставок, скупая активы от добычи сырья до переработки и сбыта. Но этот процесс близок к завершению. Российские компании, работающие в сфере черной и цветной металлургии, практически исчерпали возможности для роста внутри страны. Приобретение ими иностранных компаний является частью комплексной стратегии по обеспечению бесперебойных поставок сырья, увеличению производственных мощностей и нахождению новых клиентов. Крупные российские металлургические компании повысили свою глобальную конкурентоспособность за счет приобретения активов в тех странах, куда экспортируется продукция, обходя, таким образом, квоты и антидемпинговые ограничения на рынках ЕС и США. Так, «Северсталь» приобрела в 2004 г. крупного производителя металлопродукции в США компанию Rouge Steel и в 2005г. 62% акций одного из основных итальян-

ских производителей стали компанию Lucchini¹. «Евраз» в 2006 г. приобрела 75% капитала крупного итальянского производителя стального проката компанию Palini e Bartoli и в конце 2006 г. — первой половине 2007 г. крупного американского производителя стальной металлопродукции компании Oregon Steel Mills. Другим примером повышения своей конкурентоспособности является опыт НЛМК, создавшего со швейцарской Dufresco совместное предприятие, получив, таким образом, не только запатентованные технологии, но и доступ к рынку специализированной высококачественной продукции². Разумная покупка зарубежных высокотехнологичных активов позволяет переходить к производству и сбыту товаров с большей добавленной стоимостью. Так, металлургическая группа «Евраз», приобретя в 2006 г. американскую компанию Stratcor, получила доступ к современному технологическому оборудованию, превратившись из производителя и поставщика ванадиевого сырья, применяемого для обогащения стали, в крупного производителя высококачественной металлопродукции из ванадия³.

В непростых условиях на глобальных рынках ОК «Русал» глобально конкурирует с такими крупнейшими мировыми горно-металлургическими компаниями как Alcoa, Chalco, Vimetco, RioTintoAlcan, Norsk Hydro. Конкурентным преимуществом ОК «Русал» является сбалансированность сырьевых и производственных активов, наличие современных технологий и высокоэффективных производств, а также доступ к конкурентоспособным источникам энергии. Стремясь к глобальной экспансии, ОК «Русал» приступила к многочисленным инвестиционным проектам с использованием заемных денежных средств. Такая рискованная конкурентная стратегия развития привела к тому, что на январь 2009 г. долг ОК «Русал» составил 14 млрд долл., из которых около 6 млрд долл. приходится на госбанки — ВЭБ, Сбербанк и ВТБ. В качестве обеспечения заложен блокпакет «Норникеля» и заводы самого «Русала»⁴.

Жесткую конкурентную борьбу на региональных рынках ведут крупнейшие российские телекоммуникационные компании. Ценные бумаги «Вымпелкома» и МТС котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже, и количество акций, находящихся в обращении на рынке, превышает 40%. Как и их западные конкуренты, российские телекоммуникационные компании ищут возможности для дальнейшего развития и борются за лицензии на оказание услуг сотовой связи. Они добились значительного успеха благодаря освоению передовых технологий, расширению своей деятельности, повышению ликвидности, преимуществам первых участников рынка

¹ Федоринова Ю. «Северсталь» пришла в Италию // Ведомости. 2005. 21 апреля; Она же. Метизы из Италии // Ведомости. 2008. 18 июня; Рожкова М. Мордашов готов к слияниям // Ведомости. 2006. 5 декабря.

² Турулина А. Вот и Лисин отметился // Эксперт. 2006. 4 декабря.

³ Федоринова Ю. Ванадиевый лидер // Ведомости. 2006. 17 июля.

⁴ Зубов Н., Смирнов Д. Без четверти «Русал» // Коммерсант. 2009. № 45 (4100). 14 марта.

и, прежде всего, благодаря хорошему знанию местной специфики, что помогло им завоевать рынки стран СНГ. Сегодня эти компании перемещаются и на другие растущие рынки, такие как Турция, Вьетнам, Индия, Китай¹.

До недавнего времени основная часть внешних российских зарубежных инвестиций приходилась на страны СНГ, так как компании были заинтересованы в расширении своего присутствия на рынке и получении доступа к природным ресурсам. В результате российские компании являются сегодня явно доминирующими иностранными инвесторами на рынках СНГ, на их долю приходится около трети всех прямых иностранных инвестиций в эти страны. Особенно заметно их присутствие на рынках Украины, Беларуси, Узбекистана и Казахстана. Российские компании в этих странах имеют сильные позиции в нефтегазовой области и секторе телекоммуникаций, постепенно проникают на рынки металлургии, недвижимости, розничной торговли, страхования и пищевой промышленности. Высокая активность российских компаний в странах СНГ обусловлено объективной взаимной заинтересованностью в восстановлении кооперационных связей в области снабжения и сбыта, готовностью рисковать инвестициями на непростых рынках стран СНГ, общей историей, менталитетом и огромной притягательной силой русского языка, образования и культуры.

Для стран Центральной и Юго-Восточной Европы характерно более противоречивое отношение к российским фирмам, которым приходится часто сталкиваться с недоброжелательностью и предубежденностью. Инвестиционная активность российских компаний пришлась здесь в основном на сектор энергетики. В течение последних 10—12 лет «ЛУКОЙЛ» сделал ряд крупных инвестиций в переработку и реализацию энергоресурсов, а «Газпром» сосредоточил свои усилия на сбыте и организации поставок². Возрастающий интерес проявляют российские компании к рынкам Африки, Латинской Америки. Крупные инвестиции в африканские страны, невзирая на жесткую конкуренцию западных и китайских компаний, уже сделали такие компании, специализирующиеся на переработке природных ресурсов, как сталелитейная компания «Евраз», алмазная монополия Alrosa, производитель алюминия ОК «Русал» и группа металлургических и добывающих предприятий «Ренова»³. Крупные инвестиционные проекты российских компаний в Венесуэле, Бразилии, Вьетнаме и на Кубе имеют

¹ *Цуканов И.* Рыцарь из Vodafone // Ведомости. 2007. 23 августа; *Белоус Ю.* Россияне скупили киргизский GSM // Ведомости. 2006. 30 июня; *Цуканов И., Витковская С, Белоус Ю.* Тесно в России // Ведомости. 2005. № 246 (1527). 29 декабря; *Дорохов Р., Белоус Ю., Борейко А.* Туркменская рулетка // Ведомости. 2005. № 116 (1397). 28 июня.

² *Тутушкин А.* Лукойл купит 200 заправок в Польше // Ведомости. 2007. 12 марта; *Тимофеев А.* Лукойл штурмует Польшу // ИА Росбалт. 2007. 16 марта. Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/2007/03/16/289855.htm>; «Лукойл» планирует стать главным по бензину в Чехии // Neftegaz.ru. 2008 г. 8 декабря. Режим доступа: <http://www.neftgaz.ru/news/view/85090>

³ *Кашин В., Волков К.* Африка прекрасна // Ведомости. 2007. 17 июля.

существенную политическую поддержку и благожелательно встречены в этих странах¹.

Международные российские компании при операциях на развивающихся рынках Африки и Азии обладают важным конкурентным преимуществом, по сравнению с ТНК США, Японии и Западной Европы, в виде хороших навыков работы на таких рынках, накопленных еще в советское время, с учетом их специфики.

Следует отметить, что практически все крупнейшие российские компании имеют стабильных международных стратегических партнеров, с которыми реализуются разнообразные проекты как внутри России, так и за рубежом. Однако далеко не всегда отношения крупного российского и иностранного бизнеса в рамках совместных предприятий или проектов складываются ровно и позитивно. Конфликты между акционерами проектов по освоению шельфа Сахалина, между акционерами ТНК-ВР, между акционерами «Вымпелкома» и «Киевстара» — компании Altime и норвежской Telenor свидетельствуют о расхождении интересов в конкретных ситуациях и совершенно разном видении партнеров, прежде всего по глобальной стратегии развития².

Глобализация и мировой экономический кризис наглядно демонстрируют, что конкурентоспособность российских международных компаний зависит как от эффективной государственной политики, так и от решения самими компаниями задач, необходимых для сокращения их отставания от мировых лидеров.

Далеко не всегда планы российских компаний по росту конкурентоспособности за счет покупки зарубежных активов удается реализовать. Эффективность приобретенных зарубежных активов у компании «Норильский никель» составляет 0,8, а у бразильской добывающей корпорации Vale — 1,9. У российских машиностроительной компании ОМЗ и металлургической «Мечел» этот показатель стремится к нулю³. «Северсталь» в 2008 г. приобрела ряд фирм в США, в частности, Esmark за 1,24 млрд долл. и WCI Steel за 140 млн долл.⁴ С поглощением этих компаний доля зарубежных активов «Северстали» составила 55% общих активов. Однако эти американские компании убыточны, они имеют огромную долговую нагрузку и отличаются почти полным отсутствием прибыли⁵. Аналогичная ситуация сложилась у «Норильского Никеля», который приобрел в 2007 г. сомни-

¹ *Кашин В., Волков К.* Африка прекрасна // Ведомости. 2007. 17 июля.

² *Королев И.* «Альфу» гонят из Турции // Ведомости. 2008. 24 ноября; *Сурженко В.* «Между акционерами есть разногласия», — Роберт Дадли, президент ТНК-ВР // Ведомости. 2008. 26 мая; *Дзядко Т.* Спиной к Западу // Ведомости. 2007. 21 декабря; *Цуканов И., Белоус Ю.* Не договорились // Ведомости. 2007. 30 марта.

³ Рассчитано Н.Ю. Кониной по: World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and development. United Nations. New York and Geneva. 2007. P. 232—243.

⁴ *Федоринова Ю., Денисова А.* Задача на будущее // Ведомости. 2008. 26 июня.

⁵ *Федоринова Ю.* Разная экспансия // Ведомости. 2008. 5 сентября.

тельные с точки зрения эффективности активы канадской Lion Ore за 6,5 млрд долларов, из которых в 2008 г. около 2 млрд долл. пришлось списать¹. Приобретение зарубежных активов — логический шаг российских компаний, вступивших в глобальную конкуренцию². Но проблема состоит в том, что российские компании до настоящего времени приобретали, как правило, низкоэффективные зарубежные активы.

Несмотря на значительное усиление позиций в последние годы, ведущие российские фирмы пока отстают от своих основных конкурентов по большинству параметров, определяющих их место и роль на глобальном рынке, в частности по объему продаж и прибыли, капитализации, эффективности (см. табл. 9 и Приложение 18). Например, крупнейшая частная российская нефтедобывающая компания «ЛУКОЙЛ» отстает по объемам продаж от американской ExxonMobil в 5,55 раза, от ведущей бразильской нефтяной корпорации Petrobras — в 1,62 раза, от ведущих китайских нефтяных — PetroChina в 1,63 раза и Sinopec-China Petroleum в 2,47 раза³. «Газпром» отстает по выручке от Exxon Mobil в 4,39 раза, от RoyalDutchShell — в 4,35 и от British Petroleum — в 3,44 раза⁴. Российская металлургическая компания «Северсталь» отстает по объемам продаж от ArcelorMittal из Люксембурга в 8,24 раза и от немецкой ThyssenKrupp — в 5,39 раза⁵.

Например, крупнейшая частная российская нефтедобывающая компания «ЛУКОЙЛ» отстает по объемам продаж от американской ExxonMobil в 5,55 раза, от ведущей бразильской нефтяной корпорации Petrobras — в 1,62 раза, от ведущих китайских нефтяных — PetroChina в 1,63 раза и Sinopec-China Petroleum в 2,47 раза⁶. «Газпром» отстает по выручке от Exxon Mobil в 4,39 раза, от RoyalDutchShell — в 4,35 и от British Petroleum — в 3,44 раза⁷. Российская металлургическая компания «Северсталь» отстает по объемам продаж от ArcelorMittal из Люксембурга в 8,24 раза и от немецкой ThyssenKrupp — в 5,39 раза⁸. Конкурентоспособность российских фирм страдает из-за отставания по уровню и темпам роста производительности труда. Это видно при анализе близких по объемам оборота российских и зарубежных компаний, в том числе из развивающихся стран. Так, из-за большей численности занятых российский «Газпром» по производительности более чем в 4,76 раз отстает от немецкой энергетической E.ON, в 4,07 раза — от немецкой RWE, в 1,96 раза — от французской энергетической

¹ Симаков Д. Компания недели: Пора побеждать // Ведомости. 2007. 10 мая; Федоринова Ю. Неожиданное списание // Ведомости. 2008. 7 июня.

² Иванова С. Пора покупать // Ведомости. 2008. 1 февраля.

³ Рассчитано Н.Ю. Кониной по данным Forbes Global 2000 // Forbes. 2008. 2 April.

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

Таблица 9

**Сопоставление объемов продаж
крупнейших российских и зарубежных компаний
по отраслям промышленности**

<i>Отрасль/Компания</i>	<i>Объем продаж 2007 г. (млрд долл.)</i>	<i>Разрыв (раз)</i>
Нефтедобыча		
«ЛУКОЙЛ» (Россия)	67,2	5,55
ExxonMobil (США)	372,8	
Черная металлургия		
«Северсталь» (Россия)	12,76	5,39
ThyssenKrupp Германия)	68,8	
Цветная металлургия		
АК «Русал»	14,3	2,76
ВНР Billiton (Австралия)	39	
Химия		
«Салаватнефтеоргсинтез» (Россия)	3,46	21,7
BASF (Германия)	75	
Машиностроение		
«АвтоВАЗ» (Россия)	6,5	35,4
Toyota Motor (Япония)	230	
Пищевая		
«Вимм-Билль-Данн» (Россия)	2,19	19,75
Pepsico (США)	43,25	
Электронная		
«Ситроникс» (Россия)	1,3	181,6
Samsung Electronics (Ю.Корея)	106,	
Электротехническая		
«Силовые машины» (Россия)	0,9	118,3
Siemens (Германия)	106,44	
Фармацевтические		
«Аптека-Холдинг» (Россия)	0,29	210,7
Jonhson & Johnson (США)	61,1	
Производство компьютеров		
«Национальная компьютерная корпорация»(Россия)	1,39	75,0
Hewlett-Packard (США)	104,3	
Авиастроение		
«АКХ Сухой» (Россия)	1,66	40
Boeing (США)	66,4	

Источник: составлено Н.Ю.Кониной по материалам Forbes, Fortune, Reuters, Bloomberg (см.: *Кониная Н.Ю.* Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации. Дис. ... д-ра экон. наук. С. 312).

ческой Suez¹. Ведущая частная нефтедобывающая компания России «ЛУКОЙЛ» имеет в 2,87 раза меньшую выработку на одного занятого, чем государственная бразильская нефтедобывающая компания Petrobras, в 4,15 раза меньше чем испанская частная компания Repsol. Российская «Северсталь» по производительности в 3 раза уступает американской United States Steel, в 3,1 раза — немецкой ThyssenKrupp и почти в 5 раз — японской Kobe Steel².

Российские транснациональные компании уже столкнулись с жестким конкурентным противодействием ведущих мировых компаний соответствующих отраслей. В ход были пущены различные средства — от создания негативного имиджа российских компаний в прессе и общественном мнении до прямого лоббирования в политических кругах, как это имеет место в случаях с проектами ОАО «Газпром». Существует много примеров препятствий при осуществлении российскими компаниями ПИИ³. Сделка по поглощению компанией «Русал» в 2005 г. 20% доли компании Queensland Alumina, второго в мире по величине глиноземного завода, была встречена в Австралии настороженно. Компания подверглась тщательной проверке со стороны местных властей в Австралии. Инвестиции компании «Русал» должны были получить одобрение национального Наблюдательного совета по иностранным инвестициям. Кроме того, необходимо было получить согласие акционеров компании, конкурирующих алюминиевых гигантов, Alcan и Comalco. На окончательное завершение сделки после победы в конкурсных торгах в 2004 г. ушло 18 месяцев⁴. Неудачная попытка объединения «Северстали» и компании «Arcelor» в 2006 г., провал в 2006 г. попытки «Газпрома» приобрести контрольный пакет акций британской газораспределительной компании Centrica, трудности компании «Евраз» при поглощении американской компании Oregon Steel Mills в 2007 г. являются яркими примерами жесткого противостояния западных ТНК всем попыткам российских компаний выйти на новые рынки⁵. Можно ожидать, что подобные меры конкурентного противодействия будут только усиливаться по мере того, как будет происходить переориентация российских компаний с покупки проблемных или свободных предприятий на приобретение успешных и передовых компаний.

Важным аспектом конкурентной борьбы российских ТНК является улучшение корпоративного управления и реализация ответственной соци-

¹ Рассчитано Н.Ю. Кониной по данным Forbes Global 2000 // Forbes. 2008. 2 April.

² Ibid.

³ *Иванова С.* Подозрительные деньги // Ведомости. 2007. 30 января.

⁴ *Кимонович А.* Цвет нации // Коммерсантъ. 2008. 27 мая. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=895053>.

⁵ *Николаева А., Кудашкина Е.* Европа на замке // Ведомости. 2006. 29 декабря; *Медведева Е.* «Газпром» хочет покорить Лондон // Ведомости. 2006. 7 сентября; *Федоринова Ю.* «Евраз» взял Америку // Ведомости. 2007. 15 января; *Кувшинова О.* Русских остановили // Ведомости. 2008. 12 ноября.

альной корпоративной политики. В целом сложившаяся в 90-х годах российская модель корпоративного управления характеризовалась относительно высоким уровнем концентрации собственности, фактической закрытостью основной массы компаний, ведением бизнеса в рамках группы компаний, слиянием функций менеджмента и собственника, самофинансированием, карманными советами директоров, отсутствием или неэффективностью механизмов общения с акционерами¹. По мере интернационализации деятельности российских фирм за последние 10 лет в этой сфере деятельности был достигнут значительный прогресс — в компаниях наблюдается более четкое разграничение полномочий всех органов управления, повышается значение собраний акционеров и советов директоров, в составы советов вводятся независимые внешние директора. Заметным явлением стал отход собственников от функций регулярного менеджмента с передачей последних наемным менеджерам. ОАО «Газпром» провело серьезную работу над принципами корпоративного управления. «ЛУКОЙЛ» усовершенствовал всю систему корпоративного управления совместно со своим стратегическим партнером Conoco Philips, владеющим 20% акций компании. ОК «Русский алюминий» разработала программу совершенствования корпоративного управления при поддержке ЕБРР и МФК, включила в совет директоров независимых директоров и создала комитет по корпоративному управлению и аудиту. ОАО «Северсталь» в 2006—2007 гг. ввело в совет директоров независимых директоров, увеличило размер дивидендных выплат и информационную открытость, изменило отношение к инвесторам со стороны². Высокий уровень корпоративного управления в ряде ведущих российских компаний, таких как «ЛУКОЙЛ», «Вымпелком», «МТС», признан мировыми и национальными рейтинговыми агентствами. Это привело к усилению конкурентных позиций ведущих российских ТНК.

Ряд российских фирм, реализуя избранные стратегии, превращается в крупные международные компании, в жесткой конкурентной борьбе отстаивая право быть мировыми лидерами в своих отраслях³. Вместе с другими компаниями, представляющими такие страны как Китай, Индия, Бразилия, Мексика, они станут новыми глобальными корпорациями.

¹ *Радыгин А.* Корпоративное управление в России: ограничения и перспективы // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 101—124; *Радыгин А.* Корпоративное управление: ограничения, противоречия и особенности регулирования // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 2. С. 90—97.

² *Бушуева Ю.* Корпоративное управление: Деньги или репутация // Ведомости. 2008. 27 октября; *Симаков Д.* Пора в лидеры // Ведомости. 2006. 29 декабря; *Тутушкин А., Бушуева Ю., Левинский Р.* Американский десант: Менеджеры ConocoPhillips поднимут капитализацию «ЛУКОЙЛа» // Ведомости. 2004. 22 октября.

³ *Цветков В.А.* Международные операции российских компаний: проблемы и перспективы // Общество и экономика. 2009. № 3. Режим доступа: www.cemi.rssi.ru/mei/articles/zvet09-02.pdf

К важнейшим мерам государственной политики, влияющим на конкурентные позиции российских компаний на глобальных рынках, можно отнести совершенствование институциональной и законодательной среды, помощь компаниям в условиях финансового кризиса, ускорение процесса структурных реформ, повышение эффективности естественных монополий компаний госсектора, повышение качества и квалификации рабочей силы.

II.2.1.4. Перспективы выхода российских транснациональных структур на мировой уровень конкурентоспособности

Мировой финансовый кризис продемонстрировал реальную степень взаимозависимости всех национальных экономик, компаний и банков, международных организаций и общественных институтов. Сильное падение капитализации российского фондового рынка высветило проблему оценки реальной международной конкурентоспособности российских компаний.

Российские фирмы сталкиваются в своей деятельности на мировом и отечественном рынке с ведущими компаниями, которые находятся между собой в сложном динамическом состоянии конкуренции и сотрудничества. За последние тридцать лет межфирменная конкуренция стала намного жестче и динамичнее, практически повсеместно она приобрела глобальный характер, центр тяжести сместился с национального на международный уровень. Развитие глобализационных процессов предполагает, что за ближайшие 8—10 лет крупнейшие российские компании должны будут либо существенно повысить свою конкурентоспособность и превратиться в полноценные международные компании либо их активы будут поглощены более удачливыми глобальными конкурентами и частично ликвидированы, а частично встроены в существующие глобальные производственные системы. Вероятность такого развития событий подтверждает ситуация на российском рынке, в частности в табачной, пивоваренной, фармацевтической и отчасти, автомобильной и электронной промышленности.

Высокие общие показатели развития российских компаний в последние годы в значительной степени были предопределены естественно-конкурентными преимуществами и удачным стечением рыночной конъюнктуры, а не эффективностью работы компаний, государственных институтов и системы регулирования их деятельности. В течение 2000—2007 гг. благоприятная сырьевая конъюнктура и быстрорастущий потребительский рынок гарантировали почти автоматический рост доходов и крупные российские фирмы могли обращать мало внимания на растущие издержки. В 2007 г., по данным рейтинга «Эксперт 400», производительность труда в крупнейших российских компаниях составила в среднем

2464 тыс. руб., или 96 тыс. долл., на одного работника¹. Всего за пять лет крупнейшим компаниям удалось более чем удвоить производительность, однако, весьма весомый вклад внес ценовой фактор. Нефть и металлы за последнее пятилетие подорожали как минимум в два-три раза. При попытке исключить влияние конъюнктуры (используя для этого дефлятор ВВП), получится, что за пять лет производительность труда выросла примерно на 5%, то есть среднегодовой прирост составлял менее 1% в год. В США этот показатель рос на 2—2,5% в год. Во-вторых, даже номинальный рост показателя намного уступает динамике увеличения номинальной заработной платы. По данным Росстата, уровень зарплат в российской экономике за последние пять лет увеличился в 3,1 раза².

В условиях усиливающейся глобализации для подавляющей части российских фирм обрабатывающей промышленности большой разницы между конкурентоспособностью на внутреннем и внешнем рынках нет. Существует значительная разница в уровне и подходах к обеспечению конкурентоспособности российских компании разных секторов и отраслей экономики, компаний крупного, среднего и мелкого российского бизнеса. Следует отметить, что в целом международная конкурентоспособность крупных российских компаний сырьевых отраслей выше, чем у крупных компаний обрабатывающего сектора.

Финансово-экономический кризис обнажил многие проблемы российских фирм, и в дальнейшем конкурентоспособность крупных отечественных компаний будет определяться эффективными глобальными стратегиями, ростом производительности труда и оптимизацией применяемых бизнес-моделей.

В 2000—2003 гг. дешевизна энергоресурсов и доступность недорогих и высококвалифицированных кадров казались естественными конкурентными преимуществами российских компаний. Сегодня внутренние цены на электроэнергию, топливо и перевозки практически приближаются к мировому уровню. Промышленные полуфабрикаты в ряде случаев стоят существенно дороже, чем за рубежом. Рынок труда перед началом глобального кризиса характеризовался нехваткой компетентных сотрудников и ростом зарплат в крупных городах, не соответствующим росту производительности труда³. Во многом конкурентные позиции международных компаний, как и крупнейших российских фирм, определяются достигнутым уровнем производительности труда, по которому наши крупные фирмы сильно отстают от глобальных конкурентов, в частности от компаний, включаемых в рейтинги Forbes Global 2000 или Fortune Global 500 (исключение составляет только «Роснефть», возглавившая список Forbes Global

¹ Гришанков Д., Кабалинский Д. Наноэффект мегабизнеса // Рейтинг «Эксперт-400. Крупнейшие за 2008 г.». Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2008/part2/>

² Склярва И. Долгий путь из нищеты // Время новостей. 2007. 25 декабря.

³ Ивантер А. Увядание сложности // Эксперт. 2009. 23 марта.

2000 в 2008 г. по объему прибыли на одного работника, что составило 5271,5 тыс. долл. на одного работника)¹ (см. Приложение 23). По эффективности российские корпорации вчетверо уступают американским, почти втрое европейским и примерно в 1,6 раза крупнейшим корпорациям Китая. В разрезе отраслей отставание компаний по эффективности варьируется от 2 до 8 раз. Очень тревожным является тот факт, что в машиностроении предстоит преодолеть отставание от мирового уровня в полтора-два технологических поколения (каждое протяженностью 10—15 лет), одновременно внедряя наиболее эффективные направления пятого и шестого уклада².

Недостаточно сильные международные конкурентные позиции большинства крупных российских компаний определены исторически и связаны с низким качеством управления и устаревшими технологиями. Низкий уровень управления, невзирая на большие затраты на консультационные услуги и информационные технологии, является серьезной проблемой многих отечественных фирм. Недостаточная международная конкурентоспособность многих крупных фирм во многом унаследована с периода приватизации и связана с реализовывавшимися стратегиями, когда главной задачей был быстрый захват или передел оставшихся от советского времени активов, а инвестиции осуществлялись исходя из задачи наращивания объема бизнеса в условиях растущего рынка. В период с 2000 г. крупнейшие российские компании из наиболее капиталоемких отраслей (нефтяная, транспорт, электроэнергетика, черная металлургия) инвестировали главным образом в расширение имеющихся мощностей и ресурсной базы, в развитие инфраструктуры для ликвидации ограничений роста уже существующих производств. За эти годы российскими фирмами было реализовано очень мало проектов по созданию новых современных производств с нуля, начиная с конструкции зданий и заканчивая коммуникациями, полностью отвечающих современным технологиям, особенно в машиностроении. Удельный вес инвестиций в основной капитал машиностроительных компаний составлял за период с 2002 по 2007 гг. всего 5,5% дохода, что примерно вдвое ниже, чем у западных компаний.

Во многом в условиях глобальной экономики конкурентные позиции крупнейших российских нефинансовых фирм будут определяться их взаимодействием с мировым финансовым рынком, состоянием и уровнем развития российского банковского сектора. Уровень доступа к возможностям мирового финансового рынка среди крупных российских компаний сильно отличается. Крупнейшие 30—50 российских компаний, в основном связанные с экспортом сырья, до кризиса имели возможность пользоваться услугами мировых финансовых институтов, привлекая дешевые синди-

¹ Рассчитано Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000 // Forbes. 2008. 2 April.

² Рейтинг «Эксперт-400: Крупнейшие за 2008 г.» Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2008/part2/>

цированные кредиты от крупнейших международных банков, размещая еврооблигации и т. д. Кризис осложнил получение внешнего финансирования для всех фирм, что уже сказалось на объемах инвестиционных программ ведущих российских фирм.

Ряд западных экспертов отмечает, что российские фирмы способны конкурировать на мировых рынках не только за счет наличия огромных природных ресурсов, относительно дешевой рабочей силы, но и за счет наличия потенциала и дешевизны работников интеллектуальной сферы. По оценкам экспертов Всемирного экономического форума и Гарвардского университета, Россия имеет очень сильные международные позиции в топливно-энергетическом секторе и черной металлургии, сильные — в цветной металлургии, нефтехимии, лесной и оборонной промышленности, посредственные — в химии, в авто- и судостроении, общем машиностроении, приборостроении; слабые — в гражданской авиапромышленности, электронике, в текстильной промышленности¹.

Как считают эксперты Международного Института Менеджмента в Лозанне (IMD) и Всемирного Экономического Форума, российские компании смогут добиться еще больших результатов, если будут активно уделять внимание своим нематериальным активам: технологиям, ноу-хау, интеллектуальному потенциалу, будут заниматься созданием и более активным продвижением национальных брендов, динамичным развитием информационных технологий.

Особое место среди российских компаний занимают компании топливно-энергетического, металлургического, военно-промышленного комплекса. Естественно-конкурентным преимуществом компаний нефтедобывающей, газовой, лесозаготовительной промышленности, цветной металлургии является их богатейшая сырьевая база. Международная конкурентоспособность крупных российских компаний нефтегазового сектора высока. Такие компании как «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР» входят в число крупнейших наиболее успешных компаний мира. Несмотря на удаленность основных нефтяных месторождений от экспортных терминалов, относительно низкая себестоимость добычи российской нефти обеспечивает высокую конкурентоспособность нефтяных компаний. Хорошим примером высококонкурентоспособной компании, успешно реализующей глобальную стратегию роста, является «ЛУКОЙЛ».

Повышение международной конкурентоспособности «ТНК-ВР» напрямую связано с разрешением конфликта между акционерами, так как очевидно, что нынешнее руководство ВР, владеющей 50% компании, практически не заинтересовано в превращении «ТНК-ВР» в успешную международную компанию. Вопрос конкурентоспособности ОАО «Газпром» на

¹ Голубева С. Транснационализация российских ФПГ // Российский экономический журнал. 1996. № 7. С. 28—44.

международных рынках весьма сложен. Обладая гигантскими запасами и большой политической поддержкой, «Газпром» последние восемь лет реализовывал агрессивную стратегию превращения в глобальную энергетическую компанию. Однако на этом пути компании пришлось столкнуться с ожесточенным сопротивлением конкурентов, противодействием европейских политиков, рассматривающих усиление позиций ОАО «Газпром» как угрозу европейской энергетической безопасности. Конкурентная стратегия ОАО «Газпром» в последние годы была излишне рискованной и очень затратной. Вероятно, в долгосрочном плане такая стратегия оправдана, но в целом перед ОАО «Газпром» очень остро стоит вопрос эффективности.

Угрозы конкурентоспособности ОАО «Газпром» связаны с исчерпанием существующей ресурсной базы, перспективой выхода газодобычи в регионы с высокой себестоимостью топлива, освоения месторождений шельфовой зоны и Крайнего Севера, а также с проблемами транзита. В целом перспективы повышения конкурентоспособности крупнейших российских нефтегазовых компаний очень хорошие. Важнейшими задачами этих компаний является проведение стратегий сбалансированного глобального роста на основе оптимального использования богатейшей сырьевой базы, развития современной переработки, диверсификации направлений экспорта, развития транспортной инфраструктуры и вовлечения в эксплуатацию новых месторождений, в том числе за рубежом.

Крупнейшие российские компании черной и цветной металлургии успешно приспособились к рыночным условиям, сохранили свой производственный и кадровый потенциал и успешно реализуют глобальные конкурентные стратегии. Конкурентные позиции «Северстали», «Евраз», НЛМК очень сильные, невзирая на серьезное влияние глобального кризиса на мировую черную металлургию. Острой проблемой ведущих российских компаний этой отрасли является состояние имеющейся ресурсно-сырьевой базы и оптимизация зарубежных активов.

Достаточно конкурентоспособны в глобальном масштабе крупнейшие российские компании цветной металлургии. Конкурентоспособность ОК «Русал» связана с глобальными проектами, внутри России связана с относительной дешевизной электроэнергии, льготами по транспортным тарифам, оптимизацией налогов. Высокая доля экспорта (до 80% и более) почти избавляет компанию от необходимости уплаты НДС. Однако следует отметить слишком рискованную инвестиционную деятельность ОК «Русал», в частности на мировом рынке слияний и поглощений и огромный размер внешней задолженности компании, что в условиях двукратного падения цен на алюминий и падение спроса, является очень тяжелым бременем для компании.

Значительным конкурентным потенциалом продолжают обладать большинство компаний российского военно-промышленного комплекса. Благодаря активной деятельности компании «Рособоронэкспорт» на мировом

рынке вооружений Россия прочно входит в число стран-лидеров. Доля экспорта у многих предприятий российского военно-промышленного комплекса в настоящее время превышает 70%¹. Однако вызывает беспокойство тот факт, что пока российские компании специализируются главным образом на экспорте «платформ» военной техники — корпусов судов, фюзеляжей и оперения самолетов, разнообразной бронетехники, и пока в небольшой степени экспортируется наукоемкая военная продукция. Серьезнейшей проблемой компаний ОПК, как и всего машиностроения, является старение работников и острейшая нехватка квалифицированных кадров (см. табл. 10).

Таблица 10

Ситуация с кадрами в компаниях ОПК России

<i>Год</i>	<i>Средний возраст занятых в ОПК, лет</i>
1990	39
2000	58
2006	60

Источник: Эксперт. 2000. 20.10.; Независимая газета. 2007. 24.10.

Российские ракетно-космические и авиастроительные компании продолжают обладать существенным конкурентным потенциалом, который может быть увеличен в военном самолетостроении по мере завершения формирования Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК). Конкурентоспособность российских компаний, и в частности, ОАК на рынке гражданской авиационной техники даже после реализации проекта Superjet-100 будет недостаточно высокой, поскольку основной объем рынка приходится на среднемагистральные самолеты, которые практически пока не могут предложены.

Создание госкорпорации «Росатом» стало важным шагом в консолидации конкурентных преимуществ российских производителей в создании оборудования для АЭС на тепловых и быстрых нейтронах, в основных областях физики высоких энергий и термоядерного синтеза. Российские ядерные технологии конкурентоспособны на мировом рынке энергетического оборудования, рынок представляет большой интерес, по прогнозам, в ближайшие 20—25 лет в мире будет построено около пятисот атомных энергоблоков². Российские компании в 2006 г. в Болгарии по современ-

¹ *Реус А.* Цели промышленной политики: доклад заместителя Министра промышленности и энергетики РФ на конференции «Крупнейшие компании России: база экономического роста».

² *Шкель Т.* Единый и неделимый «Росатом» // Российская газета. 2007. 12 октября; Цена сооружения АЭС в России приблизилась к мировому уровню — глава «Атомэнергопроекта» Владимир Генералов // Финмаркет. 2008. 25 октября. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/interview.asp?id=794477&rid=1&p=2>

ным требованиям Евросоюза выиграли тендер, доказав, что отечественные атомные станции являются лучшими и соответствуют всем современным мировым требованиям безопасности и качества.

Российские химические и нефтехимические фирмы являются ограниченно конкурентными, особенно по продукции тонкой и специальной химии, хотя и входят в число ведущих мировых производителей и экспортеров аммиака, фосфатов, минеральных удобрений (см. Приложение 19). Создание нефтехимических холдингов «Сибур» и «Башнефть», химического «Фосагро» дало мощный толчок к развитию и росту конкурентоспособности всех компаний отрасли. Возможности формирования международных российских химических и нефтехимических компаний связаны с дальнейшей консолидацией отрасли вокруг компаний, владеющих производством дефицитного сырья, и коренным переоснащением производств на основе самых передовых технологий.

Конкурентоспособность российских компаний машиностроительной и электронных отраслей нуждается в серьезном повышении, хотя некоторые события в этой сфере (такие как вхождение ГК «Ростехнологии» в акционерный капитал «АвтоВАЗа» и «КамАЗа», продажа 25% акций «АвтоВАЗа» концерну Renault, активная зарубежная деятельность и различные инвестиционные проекты ОАО «СИТРОНИКС» и «Объединенных машиностроительных заводов») говорят о том, что потенциал конкурентоспособности у российских фирм есть. Тем не менее, готовые изделия, произведенные российскими фирмами обладают крайне невысокой конкурентоспособностью. Машиностроительные компании унаследовали с советского времени в целом устаревшие технологии, до кризиса были весьма стеснены в собственных средствах, страдали от недостаточного инвестиционного спроса, что привело к стагнации некогда мощных средне- и высокотехнологичных секторов российской промышленности. Например, вследствие низкого технологического уровня и общего состояния фондов в энергомашиностроении инвестиционный спрос российских нефтяников и энергетиков могут удовлетворить только западные производители оборудования. Кризис показал, что в машиностроении, особенно в автомобилестроении, невзирая на принимавшиеся меры и активную государственную поддержку, конкурентоспособность отечественных компаний остается очень низкой, что привело к резкому ухудшению их конкурентных позиций (см. табл. 11 и Приложение 20).

Недостаточные конкурентные позиции по сравнению с потенциалом занимают компании лесопромышленного комплекса, деятельность которых характеризуют неэффективное использование богатой сырьевой базы, устаревшие технологии, изношенное оборудование, отсутствие производства современных видов продукции. Несмотря на то, что Россия является обладателем почти четверти мировых запасов древесного сырья, доля российских фирм в мировом лесобумажном бизнесе не превышает 3%, а ее удельный вес в производстве продукции с наиболее глубокой степенью

**Сравнительные показатели российских
и зарубежных компаний-автопроизводителей в начале 2009 г.**

<i>Компания</i>	<i>Капитализация (млрд долл.)</i>	<i>Падение капитализации за год</i>	<i>Падение продаж за год</i>	<i>Коэффициент финансовой устойчивости</i>	<i>Объем продаж на одного работника (долл.)</i>	<i>Объем прибыли на одного работника (долл.)</i>
Автоваз	0,487	91%	–16%	*1	52,720	*1
ГАЗ	0,133	96%	–27%	*1	21,300	*1
Ford	4,07	70,3%	–33,8	–12,6	686.747	–67,920
Toyota	91,35	43,65%	–3.7%	4,8	762,178	15572
В среднем по мировой автопромышленности	1,37	47,16%	–10,9	3,5	575,825	–16,499

Источник: рассчитано Н.Ю. Кониной по Google Finance; Yahoo Finance; Reuters 26.01.09; Cbonds; «Финам»; отчетность компаний; Русский репортер, 12.02.2009.

переработки — целлюлозно-бумажной и того меньше — около 2%². Одной из главных причин сложившейся ситуации являются последствия приватизации, приведшей к высокой раздробленности в отрасли. Как правило, российские компании лесопромышленного комплекса не обладают необходимым объемом продаж по сравнению с ведущими мировыми отраслевыми фирмами. Сложности консолидации и вертикальной интеграции в лесопромышленном комплексе привели к тому, что 50% акций крупнейшей лесопромышленной группы «Илим» были проданы главному конкуренту российских производителей — американской ТНК International Paper. Нет шансов, что без активного вмешательства государства в России появятся отечественные конкурентоспособные в международном масштабе лесопромышленные компании.

Существенным экспортным потенциалом в средне- и долгосрочной перспективе обладают компании пищевого и сельскохозяйственного секторов экономики (см. Приложение 21).

¹ Не представляется возможным рассчитать из-за отсутствия данных.

² Российская компания ЛПК мирового уровня: возможности и реальность // Исследования Рейтингового агентства «Эксперт». 2005. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/lesprom/lpk2005/>

В отраслях потребительского сектора есть некоторые средние по международным меркам конкурентоспособные компании, такие как WimmBill-Dann, концерн «Калина». Динамичный рост импорта в Россию за последние годы свидетельствует о недостаточной конкурентоспособности многих российских фирм потребительского сектора, уступающих часть внутреннего рынка иностранным конкурентам.

Существование крупных национальных компаний, вышедших на глобальные рынки и занявших там свое место, является важной предпосылкой для реализации ресурсно-инновационного развития экономики России. Формирующиеся российские транснациональные корпорации могут и должны стать локомотивом повышения конкурентоспособности всей российской экономики. Тенденция роста эффективности и конкурентоспособности в некоторых крупных компаниях, таких как «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Северсталь», «Евраз», УГМК очевидна. Проводится очень активная политика аутсорсинга, квалификация современных российских менеджеров стала значительно выше, чем в начале 90-х гг., улучшается корпоративное управление.

Конкурентоспособность российских ТНК в ближайшие годы будет определяться их способностью к быстрому повышению операционной эффективности и способностью выработки и реализации уникальной конкурентной стратегии своего роста с учетом важнейших направлений научно-технического прогресса. Конкурентные позиции крупнейших российских компаний в значительной мере будут определяться их инновационностью и адаптивностью. Пока эти черты в малой мере присущи большинству российских крупнейших фирм. По данным рейтингового агентства «Эксперт», среднее отношение затрат на НИОКР к доходам компаний в 2007 г. составляло 0,5%¹. Это по меньшей мере в три раза ниже, чем в западных фирмах. Наиболее активно инвестировали в НИОКР российские машиностроительные компании, прежде всего работающие в сфере ВПК и в автомобилестроении. У них расходы на исследования достигали 2,2% выручки, при этом за рубежом средний показатель расходов на НИОКР относительно объема продаж для машиностроительных корпораций — 4—5%. В большинстве отраслей российской промышленности расходы на НИОКР измеряются десятками, а то и сотыми долями процента от объема реализованной продукции.

Для повышения международной конкурентоспособности российских ТНК необходим комплекс мер, стимулирующих эти фирмы вкладывать значительные ресурсы в научные исследования и технические разработки, вступать в альянсы с крупнейшими зарубежными партнерами для получения доступа к современным технологиям, внедрять современные инстру-

¹ Рейтинг «Эксперт-400: Крупнейшие за 2008 г.». <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2008/part2/>

менты менеджмента, передавать необходимую часть операций на аутсорсинг. К таким мерам можно отнести предоставление налоговых преференций крупнейшим российским компаниям, осуществляющим инвестиции в НИОКР по 27 приоритетным научным направлениям, в частности в формирование и развитие перспективных прорывных технологий и передовых технологических кластеров.

Россия пока обладает неплохим научно-техническим заделом в 17—20 макротехнологиях из тех 50—55, которые определяют потенциал развитых стран. Это авиационные и космические технологии, новые материалы — керамика, металлы, полимеры, композиты, которые могут реагировать на окружающую среду, технологии нефтедобычи и переработки, мембранные, электронные, плазменные технологии, технологии мониторинга природно-техногенной среды, биотехнологии, рекомбинантные вакцины, атомная энергетика и топливные элементы, информационные технологии и некоторые другие.

Интересам России соответствует всемерное развитие частно-государственного партнерства и комплекс мероприятий по выращиванию новых крупных фирм — «национальных чемпионов» и по стратегическому репозиционированию некоторых существующих крупных российских фирм на важнейших формирующихся рынках завтрашнего дня: нанотехнологии (нанoeлектроника, наноматериалы, нанотехника), клеточная биотехнология (биомедицина, биокатализ, биологические производственные системы, биополимеры клетки), новые материалы (композиты, полимеры, керамические материалы, материалы и сплавы со специальными свойствами, сверхтвердые материалы, биосовместимые материалы, катализаторы, мембраны), информационные технологии (информационно-телекоммуникационные системы, программное обеспечение, биоинформатика, системы математического моделирования, системы искусственного интеллекта и виртуальной реальности).

Представляется, что в рамках сотрудничества государства с частным сектором возможно было бы обеспечить ускоренное формирование крупных международных компаний в важнейших наукоемких отраслях за счет консолидации имеющихся активов, обеспечения целевого финансирования и кредитования, формирования государственного заказа на новейшую научно-техническую продукцию, интеграции и тесной производственной, технологической и научно-исследовательской кооперации. Создание госкорпораций в ключевых сферах экономики, таких как «Ростехнологии», «Росатом», «Роснанотехнологии», является непростым, но бесспорно важным и позитивным шагом по консолидации активов и созданию конкурентоспособных на глобальном рынке российских несырьевых компаний. При условии реализации задуманного и эффективной работе госкорпораций возможно формирование международных технологически перспективных компаний сферы высоких технологий, в частности, электроники,

биотехнологий, высокотехнологического машиностроения, энергетики и транспорта. Представляется целесообразным скорее завершение при активном участии государства процесса формирования крупных компаний в наукоемких сферах: авиации, оборонном комплексе, судостроении, атомной энергетике. Конкурентоспособность таких компаний, а также уже сформировавшихся сырьевых корпораций, только бы повысилась, если бы государство очертило направления их специализации в соответствии с основными направлениями развития научно-технической политики, ограничивая сферу их деятельности несколькими профильными секторами, вокруг которых должно происходить развитие.

Конкурентные позиции крупнейших российских компаний напрямую связаны с общим состоянием национальной конкурентоспособности и проводимой государством макроэкономической политикой, уровнем образования и здоровья населения, развитием науки, возможностями информационной среды и раскрытия созидательных творческих способностей каждого человека, развитием ключевых производственно-технических систем шестого технологического уклада, способностью компаний проявлять высокую инновационную активность. Большое значение для конкурентоспособности компаний имеют финансовая, налоговая, инвестиционная, таможенная политика, ставки естественных монополий, равно как реализация социальных и демографических программ государства.

Существенное негативное влияние на конкурентоспособность российских компаний оказывает нерешенность ряда институциональных вопросов: в частности, низкое качество инфраструктуры, особенно в области транспорта, связи и современных информационных технологий, монополизированность отечественной экономики, засилье бюрократического аппарата, высокие административные барьеры осуществления хозяйственной деятельности, низкая эффективность методов госрегулирования, непродуманное налоговое законодательство, низкая эффективность финансовой системы, сложная система таможенного администрирования и неэффективная судебная система, невысокое качество корпоративного управления, слабая защита предпринимательства и непрозрачная структура собственности. Закономерным результатом указанных негативных макроэкономических обстоятельств являются замедление адаптивной гибкости, низкая инновативность и высокие транзакционные издержки российских компаний, что серьезно снижает их конкурентоспособность.

Нынешнее политическое руководство страны понимает остроту проблем, связанных с конкурентоспособностью российских компаний, и предпринимает ряд шагов по улучшению сложившегося положения. К числу таких важных мер можно отнести повышение эффективности использования государственных активов, изменение финансовой и инвестиционной политики, приоритетов бюджетного финансирования экономики, проведение антикоррупционных мероприятий, создание инфра-

структуры, позволяющей российским компаниям получать ресурсы для конкурентной борьбы на глобальном рынке.

Вопросы повышения международной конкурентоспособности российских ТНК следует рассматривать как в плоскости уже существующих компаний, так и формирования новых компаний. Необходима разработка и реализация комплекса мероприятий на различных уровнях. Эти вопросы очень сложны, выходят за рамки данного исследования и требуют тщательного всестороннего рассмотрения и обсуждения.

Очень важным вопросом для национальной экономики является создание предпосылок и условий для ускоренного формирования крупных российских международных компаний в обрабатывающих отраслях. Представляется, что необходимо активное воздействие государства и предпринимательских союзов на российские диверсифицированные финансово-промышленные группы с целью оптимизации стратегий развития, сокращения направлений бизнеса и концентрации на наиболее перспективных в глобальном масштабе.

К дополнительным мерам можно было бы отнести проведение совещания по проблемам конкурентоспособности ведущих российских компаний в Совете по конкурентоспособности при Правительстве РФ с предварительным проведением анализа ситуации с конкурентоспособностью каждой российской ТНК силами ведущих академических институтов и университетов страны, создание постоянно действующего комитета по международной конкурентоспособности в Государственной Думе, создание Федерального агентства содействия российским инвестициям за рубежом.

Государство должно стимулировать крупнейшие российские корпорации на осуществление глобальных слияний и поглощений в интересах получения важнейших профильных активов и ноу-хау через механизм льготного кредитования путем выделения необходимых средств через Внешэкономбанк или ведущие банки с государственным участием, в частности Сбербанк и Внешторгбанк. Эффективность управления государственным имуществом, закрепленного за Росимуществом, невысока и целесообразно рассмотреть вопрос о передаче в доверительное управление корпораций «Ростехнологии» и «Росатом» дополнительных пакетов акций предприятий, закрепленных в государственной собственности.

Представляется актуальным вопрос улучшения взаимодействия органов управления и крупнейших российских ТНК. Активная ротация кадров между ведущими министерствами и ведомствами страны и крупнейшими российскими ТНК значительно способствовала бы формированию перспективного управленческого резерва и координации государственной политики и деятельности компаний. Хорошим примером по продвижению российских интересов является деятельность МИД РФ по поддержке крупнейших отечественных компаний за рубежом. Одновременно необходима перестройка работы оставшихся Торгпредств и концентрация их дея-

тельности не на повседневных вопросах торгового сотрудничества, а на важнейших вопросах продвижения интересов крупнейших российских компаний в ключевых отраслях.

В условиях нарастающей глобализации для обеспечения и удержания мирового уровня конкурентоспособности ведущим российским компаниям предстоит осуществить серьезные вложения в персонал, перспективные разработки, технологии, продвижение товаров и услуг. Для повышения международной конкурентоспособности российских ТНК необходим комплекс мер по улучшению координации и взаимодействия между ТНК, государством, предпринимательскими союзами, научным сообществом. На базе ТПП можно было бы создать постоянно действующую комиссию, которая бы распоряжалась бюджетными и внебюджетными средствами на исследования и публикации по проблемам российских ТНК и их конкурентоспособности.

Ключевую роль в конкурентоспособности российских фирм будет играть наличие высококвалифицированных кадров и талантливых хорошо подготовленных лидеров, способных разрабатывать и реализовывать эффективные конкурентные стратегии, динамично развивать компании, обновляя ее структуру и ключевые бизнес-процессы, мобилизовать персонал на инновационное развитие. Многого можно сделать для повышения международной конкурентоспособности российских фирм в сфере образования. Необходимо ускорить создание корпоративных университетов в рамках всех сформировавшихся российских ТНК и всячески содействовать становлению и укреплению контактов между крупнейшими компаниями и госкорпорациями и ведущими университетами странами с открытием специальных кафедр, центров под нужды отдельных компаний. Необходим пресмотр учебных планов, программ и федеральных стандартов для подготовки магистров по специальностям «Международный менеджмент», «Международный бизнес и деловое администрирование» с акцентом на практические навыки. В учебных программах бизнес-школ и университетов необходимо предусмотреть курсы по проблемам глобализации, деятельности ТНК, управления международными компаниями, международным слияниям и поглощениям в разных аспектах, аутсорсингу, созданию и управлению стратегическими альянсами, современным стратегиям управления международным персоналом.

Достижение международной конкурентоспособности российских фирм требует разработки и реализации эффективных глобальных конкурентных стратегий развития, активного частно-государственного партнерства, достижения мирового уровня производительности труда и качества, повышения научного и технологического уровня в соответствии с основными направлениями НТР, создания инфраструктуры, стимулирующей и обеспечивающей технологическую модернизацию и переход компаний на глобальную инновационную модель развития.

II.2.2. Кластеризация как действенный геоэкономический рычаг подъема экспортного потенциала Российской Федерации

II.2.2.1. Регламентация и механизмы формирования и развития кластеров экспортной ориентации

Согласно Концепции Стратегии развития регионов Российской Федерации (разработанной Министерством регионального развития РФ в июне 2005 г.), стимулирование возникновения экономических кластеров должно относиться к числу приоритетов государственной политики регионального развития.

Кроме того, территориальные производственные кластеры должны стать *формой интеграции и поддержки малого и среднего бизнеса*. То есть, традиционные макроэкономические и отраслевые подходы к развитию малого и среднего бизнеса необходимо дополнить региональным, выражающимся в формировании территориальных производственных кластеров.

К числу направлений государственной региональной кластерной политики, которые начали реализовываться уже в 2006 году, можно отнести:

- ◆ выявление и мониторинг ситуации развития экономических кластеров на территориальном уровне, в том числе выявление структуры кластера, территориальной локализации его отдельных звеньев, софинансирование аналитических исследований перспектив развития кластера на внешнем рынке, оценка влияния кластера на территорию и социальную сферу;
- ◆ формирование коммуникационных площадок для потенциальных участников территориальных кластеров, в том числе за счет их интеграции в процесс разработки и обсуждения стратегий регионального развития (2006—2007 гг.), содействие обмену опытом между регионами по формированию кластерной политики (например, одним из наиболее удачных проектов можно считать опыт создания итальянских промышленных округов на примере Липецкой области)
- ◆ способствование консолидации участников кластера (в том числе, через ассоциативные формы), реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий, реализация образовательной политики согласованной с основными представителями кластера, обеспечение возможности коммуникации и кооперации предприятий и образовательных учреждений;
- ◆ развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры в регионах;
- ◆ формирование институциональной среды для развития территориальных экономических кластеров.

Следует отметить, что все указанные направления диктуют острую необходимость в разработке **Единой кластерной политики**.

Кластерная проблематика получила отражение в программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006—2008 гг.) (УТВЕРЖДЕНА распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 января 2006 г. № 38-р). Методические рекомендации по её реализации, разработанные Министерством экономического развития Российской Федерации приведены в Приложении 22.

К одной из основных задач регионального развития отнесено:

«...определение кластеров, содействие кооперации организаций-поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций».

В этом документе определены следующие основные направления развития кластерного подхода:

- ◆ доленое финансирование аналитических исследований структуры кластера, определение целей и направлений развития кластера;
- ◆ создание в кластерах центров по обмену знаниями, привлечение заинтересованных организаций к совместным действиям в рамках кластера;
- ◆ реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований;
- ◆ повышение эффективности программ профессиональной подготовки кадров, в том числе путем корректировки учебных планов учреждений профессионального образования, совместной организации программ переподготовки и повышения квалификации кадров, стажировок;
- ◆ содействие коммерциализации результатов исследовательской деятельности.

Планом действий Правительства Российской Федерации по реализации в 2007 году основных положений Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006—2008 гг.) разработка концепции развития кластерной политики в Российской Федерации намечена на сентябрь — октябрь 2007 г.

В деле формирования кластеров следует в полной мере использовать потенциал особых экономических зон (ОЭЗ), создающихся на основе вступившего в силу в августе 2005 г. Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» для реализации перспективных предпринимательских проектов, способных обеспечить ускоренное развитие экономики на основе высокотехнологичных производств.

Принятое законодательство трактует ОЭЗ как определенную Правительством РФ часть территории страны, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. ОЭЗ могут создаваться только на земельных участках, находящихся в государственной и (или) муниципальной собственности. Управление ОЭЗ осуществляет уполномоченный орган исполнительной власти и его территориальные

органы. Предприниматели и организации, зарегистрированные на территории ОЭЗ, получают статус резидентов особой экономической зоны, дающей целый ряд конкретных преимуществ. Законом предусматривается возможность создания ОЭЗ двух типов: промышленно-производственных и технико-внедренческих. Данные законодательные решения представляют собой определенный деловой компромисс, достигнутый с учетом реальных условий и существующих возможностей, а также неоднозначной оценки результатов деятельности существовавших в 1990-е годы оффшорных зон, многие из которых использовались предпринимателями преимущественно для ухода от налогов.

Большое значение в формировании и развитии экономики региональных систем на основе кластерной модели и усилению экспортного потенциала имеет государственная региональная инновационная политика.

Возможность сбалансированного развития региона на основе научно-образовательного потенциала была признана в Томской области раньше, чем в других субъектах РФ. С 1996 в Томске организуются научно-производственные инновационные выставки-ярмарки «Интеграция», где инновационные организации могут сделать презентацию своей продукции. С 1998 г. также в Томске ежегодно проводится Всесибирский инновационный форум с участием иностранных делегаций. А с 2001 г. в Томской области началась поэтапная реализация стратегии инновационного развития региона, которая определяется как «согласованное видение различных участников её реализации — органов власти, крупных компаний, среднего и малого бизнеса, научных, образовательных организаций, организаций инфраструктуры государственного и частного секторов на среднесрочное и долгосрочное инновационное развитие Томской области»¹.

Эта стратегия, разработанная с привлечением экспертов ЕС и финансовой поддержки проекта ТАСИС «Инновационные центры и наукограды», Мирового банка, ЕБРР, Европейской Комиссии, Института открытого общества, фонда Евразия и др., определяет главную цель — развитие экономики региона на основе знаний, создаваемых в организациях научно-образовательного комплекса Томска и ЗАТО Северск, т. е. построение «экономики знаний» в пределах региона. Реализация инновационной стратегии должна, по словам разработчиков, обеспечить рост доли инновационной продукции в приросте промышленного производства до 50% к 2010 г.²

Инновационная стратегия Томской области развивает пять приоритетных направлений, на основе которых осуществляется планирование конкретной деятельности по её реализации: (1) стимулирование существующих

¹ Межведомственная программа «Разработка и реализация модели территории инновационного развития на примере Томской области». Томск: Изд-во НТЛ, 2002. С. 3.

² В 2001 г. этот показатель равнялся 10%.

региональных компаний к использованию инноваций; (2) стимулирование создания малых инновационных предприятий в наиболее перспективных областях развития инновационного производства — информационных технологиях (ИТ), производстве новых конструкционных материалов и покрытий, биомедицине и химических технологиях; (3) привлечение внешних инвестиций (преимущественно в высокотехнологическую сферу); (4) создание эффективной инфраструктуры для поддержки инноваций; (5) повышение уровня инновационной культуры в регионе. Первые 3 направления определяют целевые группы воздействия инновационной стратегии, а 4 и 5 приоритеты создают основу для реализации инновационной стратегии.

Для реализации стратегии инновационного развития была создана в первую очередь правовая основа инновационной деятельности в Томской области — принят ряд законов, определяющих правовое поле для субъектов-инноваторов и инвесторов, а также формы государственной помощи и поддержки инновационной деятельности¹. Была сформирована инфраструктура поддержки инновационной деятельности в Томской области: Координационный совет по инновационной деятельности при Администрации Томской области, Томский региональный некоммерческий фонд «Инновационно-технологический центр» и Томский региональный инновационно-технологический центр (АНО ТРИТЦ) «Технопарк». Кроме того, постоянно ведётся работа по улучшению качества управленческих кадров: подготовка инновационных менеджеров и переподготовка государственных служащих в рамках межвузовского учебно-научно-производственного центра (УНПЦ) «Технологический менеджмент»².

В Новосибирской области стратегия развития региона на основе инновационной деятельности ещё не получила реальной программы развития и поддержки региональных властей. Несмотря на то, что в 2004 г. Новосибирская область заняла 1-е место в конкурсе «Лучший регион РФ» за создание наиболее эффективной законодательной базы для развития малого и среднего бизнеса, обогнав, кстати, Томскую область³, это не является исчерпывающим индикатором успеха и инновационности проводимой в регионе государственной политики, а только одной из составляющих, необходимых для формирования реальной региональной инновационной системы. Возможно, что такая система будет постепенно сформирована в рамках проекта по Программе БИСТРО Европейского Союза, предусмат-

¹ Сборник нормативно-правовых документов Томской области и города Томска по вопросам инновационной деятельности / Под ред. В.И. Сырямкина. Томск: STT, 2002.

² Деятельность Администрации г. Томска по поддержке научно-образовательной и инновационной деятельности // Опыт взаимодействия администрации г. Томска с организациями и предприятиями научно-образовательной и инновационной деятельности (1997—2002 гг.) / Под ред. В.И. Сырямкина. Томск: STT, 2002.

³ В Новосибирской области — самые благоприятные условия для развития бизнеса // Новосибирск—Новости—Экономика. 2004. 17 декабря. [<http://nsk.ru/news/ekonomika/112370/>]

ривающего создание единой инновационной системы трёх сибирских территорий — Томской, Новосибирской областей и Красноярского края¹. Эффективность государственной программы в Томской области и относительная пассивность региональных властей в Новосибирской области отражается в динамике инвестиционного потенциала регионов, где Томская область имеет устойчивый рост в течение последних 6 лет, хотя изначально Новосибирский регион обладал большим потенциалом (табл. 12).

Таблица 12

**Инвестиционный потенциал
Новосибирской и Томской области в 2003—2004 гг.**

	<i>Место в рейтинге</i>	<i>Составляющие рейтинга*</i>								<i>Изменение ранга в 2003/2004 гг. к 1998/1999 гг.</i>
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
Новосибирская область	18	15	17	24	19	13	8	50	37	+1
Томская область	45	48	37	37	33	41	22	70	28	+11

Составляющие рейтинга, потенциал: I — трудовой, II — потребительский, III — производственный, IV — финансовый, V — институциональный, VI — инновационный, VII — инфраструктурный, VIII — природно-ресурсный.

Источник: Инвестиционный потенциал российских регионов в 2003—2004 гг. // Эксперт. 2004. № 45 (445). 29 ноября.

При формировании экспортного потенциала в рассматриваемом разрезе особая роль отводится государственным органам различного уровня, их роли в поддержке модернизационных процессов. Возможны два варианта.

1. Субсидирования издержек производителей как поддержка, нацеленная на развитие экспортной деятельности региональных компаний.

2. Поддержку производителей путем создания барьеров для их конкурентов либо содействия им в конкурентной борьбе.

Преимущество первого типа поддержки (частично объясняющее его широкое распространение в российской промышленности) связано с отсутствием непосредственных затрат государственного бюджета. Более того, первый тип поддержки создает возможности для рентоориентиро-

¹ Межведомственная программа «Разработка и реализация модели территории инновационного развития на примере Томской области» (результаты 2002 г.). Томск, 2003. С. 12.

ванного поведения, что может служить его дополнительным достоинством в глазах некоторой части чиновников. Вместе с тем в долгосрочном периоде первый тип поддержки является неэффективным, поскольку дестимулирует инновации и в конечном итоге приводит к ухудшению и качественных, и количественных параметров национального производства.

Преимущество второго типа поддержки связано с тем, что оно придает поддерживаемым компаниям долгосрочную устойчивость.

Очевидно, выделенные характеристики государственной экономической политики не могут сочетаться друг с другом произвольно. Так, развитие территории, в противоположность поддержки отдельных производителей, обычно создает благотворную базу для возникновения и повышения конкурентоспособности кластеров. Эффективная политика в отношении кластеров делает акцент на мерах поддержки второго типа (стимулирование спроса в противоположность снижению затрат). Наконец, ориентированная на развитие кластеров экономическая политика не сопровождается созданием барьеров для деятельности конкурентов, поскольку целевые рынки кластеров обычно выходят далеко за пределы территории и даже страны.

Эффективная региональная политика, нацеленная на развитие кластеров, способна превратить группу компаний в ядро промышленного развития. За последние тридцать — сорок лет кластеры доказали способность достигать конкурентоспособности в мировом масштабе.

Например, 40% жестких дисков для компьютеров во всем мире производится на небольшом острове в Сингапуре. На очень небольшом участке в Дании, в небольшом графстве производится до 60% генераторов, которые позволяют оперировать ветряными турбинами и производить электричество. Развитие кластеров повышает взаимодействие между отраслями и тем самым способствует мультипликации роста. С началом формирования ключевых промышленных кластеров в ведущих экономиках, как, например, в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) в 50—60-е годы, целые группы отраслей стали взаимодействовать внутри кластеров, способствуя мультипликативному эффекту в отношении занятости и трансфертов технологий в национальной экономике.

Кластеры могут формироваться на региональной основе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей. Другой путь — придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам предоставляют особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры. Прямые иностранные инвестиции могут способствовать созданию в стране здорового соперничества между местными и иностранными фирмами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержке НИОКР. При группировании кластеров следует проанализи-

ровать вертикальные (поставщик/потребитель) и горизонтальные (общие используемые ресурсы, общие технологии) связи на региональном уровне. На первом этапе надо привлекать важнейшие ноу-хау и технологии из других стран. В России необходимо сформировать конкурентоспособные отрасли-поставщики вокруг промышленных столпов и секторов экономики (агробизнес, автомобилестроение, кораблестроение, машиностроение, здравоохранение, коммуникации, туризм, образование). Китаю понадобилось почти 15 лет для создания конкурентоспособных кластеров вокруг ориентированных на экспорт текстильной промышленности, фабрик спорттоваров, одежды, игрушек, посуды и др.

Опыт показывает, что некоторые высококонкурентные ключевые отрасли в результате внутрикластерного взаимодействия способствуют развитию своих поставщиков и клиентов. Средние и мелкие субконтрактные предприятия формируют сателлитные образования вокруг крупных групп и становятся их поставщиками на мировых рынках. Диверсификация ключевых предприятий позволяет создать новые отрасли, используя технологии и ноу-хау материнских компаний.

Развитие отраслей экономики на основе кластерного подхода нашло отражение в Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года, которая 10 октября 2006 года была рассмотрена в Министерстве регионального развития РФ и признана членами межведомственной комиссии при Минрегионе России одной из лучших среди более 50 рассмотренных Стратегией субъектов РФ.

Открытие Западно-Сибирского инновационного центра нефти и газа (технопарка) станет завершающим звеном в построении нефтегазового кластера Тюменской области. В сентябре — октябре 2007 года начнется реализация первых 30 инновационных проектов, подготовленных научными сотрудниками тюменских вузов совместно с представителями региональных промышленных компаний. В начальном этапе деятельности технопарка примет участие одна из финских компаний, специализирующаяся в этой сфере. Финансирование технопарка будет вестись из венчурного фонда, федеральная и областная власти с целью его наполнения намерены выделить по 70 миллионов рублей.

А. Механизмы формирования геоэкономических кластеров

Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики (структурные изменения, повышение конкурентоспособности, усиление инновационной направленности и пр.), но и **является мощным инструментом для стимулирования регионального развития**, которое в конечном итоге может состоять в улучшении торгового баланса региона, увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, по-

вышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности. Политика поддержки кластера должна осуществляться на различных уровнях государственной политики федеральном, региональном и муниципальном, причем политика на более низких уровнях зачастую оказывает доминирующее воздействие на развитие кластера.

Типы кластеров

«Маршаллианские» кластеры — мелкие фирмы в одной и той же отрасли используют экономию от масштаба благодаря совместному (вследствие компактного расположения) использованию общих ресурсов. Типично для обувной промышленности Италии, швейных производств Турции, Индии. В настоящее время реализуется программа по формированию подобного сельскохозяйственно — пищевого кластера в Грузии.

«Ступицы и спицы» (hub-and-spoke) или «радиальные» кластеры.

Такие кластеры создаются крупными сборочными предприятиями автомобильной и электронной отраслей промышленности (как, например, в Детройте или Северной Италии). Ключевая черта подобных кластеров состоит в том, что крупная фирма (одна или несколько) выполняет роль «центра», «корневого бизнеса» для региональной экономики. При этом взаимоотношения между «центром» и прочими компонентами кластера могут быть и жесткими, и слабыми. Связи обычно носят иерархический характер, с выраженно доминирующим «центром». Основой механизма существования подобных кластеров является применение субконтрактации и аутсорсинга.

«Спутниковый» кластер представляет собой совокупность компаний, ориентированных на поставку предприятию, внешнему по отношению к кластеру. Такой тип кластеров часто возникает в результате успешной политики привлечения в регион иностранных инвестиций (перемещение производства комплектующих). Фирмы в таких кластерах относительно независимы как от других производителей в той же технологической цепочке, так и от конкурентов в регионе. В то же время конкуренция между «спутниками» ограничена, в том числе и потому что они зачастую производят различные виды продукции.

«Прикованный к государству» кластер (state anchored cluster) — экономическая активность в регионе привязана к государственному предприятию, такому, как военная база, оборонный завод, университет или органу государственного управления, связанного с государственным (оборонным) заказом. К той же категории относятся технопарки, открытые по инициативе государства.

Географическая локализация — *важнейшее условие существования кластера.* Локализация основных участников кластера, а также транспортная и информационная инфраструктура обуславливают возможность реализации взаимодействия между участниками кластера-кооперации, обмена технологиями, идеями, ноу-хау, подготовленным персоналом. В настоящее время в связи с развитием транспортных сетей и совре-

менных средств связи (Интернет, электронная почта) границы кластеров расширяются.

Территориально кластеры могут размещаться на территории отдельных производственных зон (микрораспределения), регионов, групп регионов, в некоторых случаях развиваются трансграничные кластеры (например, целлюлозобумажный и деревообрабатывающий кластер Финляндии включает в себя приграничные лесозаготовительные производства России).

Необходимо также отметить, что кластеры при сохранении важнейших общих черт могут носить различную направленность—известны инновационные, промышленные, рекреационные, финансовые, сельскохозяйственные, телекоммуникационные, строительные и иные кластеры.

Механизмы

Формирование механизмов по созданию и управлению геоэкономическими кластерами во много определяется спецификой того или иного кластера. Этим же диктуется и признаки и «окраска» самого кластера. В общем плане это выглядит следующим образом.

1. Ключевым признаком геоэкономического кластера является эффективная функциональная структура и сетевая интегрированная организация (крупный бизнес, малый и средний бизнес, финансовые учреждения, бизнес-сервис, органы государственного и местного управления, наука и образование, человеческие ресурсы, институты гражданского общества), что и обеспечивает реализацию конкурентных преимуществ региона.

2. Следующим признаком геоэкономического кластера принято считать формирование энергетических инфраструктур международного значения. Причём эти инфраструктуры могут быть сформированы на основе либо местных, либо привозных энергоресурсов, либо экспортируемых энергоносителей. Принципиальное значение имеет именно международное значение этих инфраструктур.

3. Третий признак — наличие мощной транспортной инфраструктуры

4. Внутри кластера фирмы-участники находятся, как правило, в географической близости друг к другу; это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства. Можно выделить три уровня конкурентных преимуществ регионального кластера: наднациональный, национальный и локальный. Несколько крупных индустриальных объектов промышленности, объединённых общим экономико-географическим положением, но расположенных в разных государствах, образуют региональный кластер, который обладает **наднациональным конкурентным преимуществом**. Ярким примером преимущества такого типа являются **четыре** кластера химической промышленности, находящиеся на р. Рейн в Германии (гг. Леверкузен. Франкфурт-на-Майне и Людвигсхафен) и в Швейцарии (г. Базель). Три немецких города соответствуют трём главным заводам трёх главных немецких химических концернов — Байер, BASF и Хёchst соответственно. В Базеле

сосредоточены штаб-квартиры и производственные мощности трёх крупнейших швейцарских химических корпораций: Сибя, Хоффман-ля-Рош и Сандоз.

5. Активная политика обмена знаниями и инновациями внутри кластера. Примерно одна четверть всех кластеров относится к типу «генераторов новых технологий». Это означает, что они характеризуются радикальным инновационным процессом и являются «мировыми инноваторами». Однако большинство кластеров ориентируется на «добавочную» инновацию как главную стратегию развития. Так, 30% кластеров были отнесены в обзоре региональных кластеров Европы именно к этому типу. Ещё 30% кластеров были определены как только «пользователи» новых технологий, которые используют новые технологии, создаваемые извне. Большинство из кластеров этого типа (70%) — традиционные кластеры. Ещё 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 содержание¹.

6. Региональные кластеры нуждаются в целенаправленной поддержке государственных структур и исследовательских организаций.

Типичный кластер состоит из компаний малого и среднего размера, каждая из которых не получает значительных выигрышей от конкуренции с другой входящей в кластер компанией (в противоположность нескольким группам компаний на олигополистических рынках). В то же время компании кластера получают выигрыш от компактного расположения, связанный с использованием специализированных ресурсов (наличие на данной территории квалифицированного персонала и специфичной инфраструктуры, необходимой для осуществления данного бизнеса). Успешное развитие кластеров предполагает массовое производство, обычно ориентированное на мировой рынок. В этом смысле развитие кластеров требует значительной интеграции территории в более широкое экономическое пространство.

Основой для формирования кластеров является возможность и/или необходимость совместного использования многими хозяйствующими субъектами одного или нескольких объединяющих факторов, таких как: базовая технология, каналы маркетингового продвижения продукции, система подготовки кадров, система генерации ноу-хау, относящихся к единому продуктовому направлению.

Для того чтобы кластер достиг заметной внутренней динамики, он нуждается в привлечении множества участников и достижении некой критической массы. Присутствие критической массы позволяет сформировать и

¹ См.: United Kingdom, DTI (2004). The 2004 R&D Scoreboard: The Top 700 UK and 700 International Companies by R&D Investment (London: DTI) (www.innovation.gov.uk/projects/rd_scoreboard/home.asp)

надолго сохранить постоянно обновляющиеся связи между гибкими фирмами малого размера и крупными поставщиками ресурсов. Критическая масса может служить буфером и придавать кластеру устойчивость к внешним воздействиям или давлениям другого рода, включая утраты компаний, даже когда эти компании могут быть отнесены к ключевым, пока не превышен критический порог количества оставшихся участников. Отсутствие критической массы может, наоборот, сделать кластер уязвимым к утрате специфических ресурсов и навыков.

Любой кластер проходит через некоторое количество стадий. Они могут не быть идентичными, и темп их развития может меняться. Однако существует внутренняя логика пути, по которому кластеры развиваются, которая делает возможным различить некоторые характерные модели. Даже при том, что точная форма и направление будут зависеть от определенных обстоятельств, кластер проходит через следующие **стадии жизненного цикла**:

1. *Агломерация*. В регионе существует некоторое количество компаний и других действующих лиц. 2. *Возникающий кластер*. Некоторые участники агломерации начинают кооперироваться вокруг основной деятельности и реализовывать общие возможности через свою связь.

3. *Развивающийся кластер*. Поскольку возникают или вовлекаются новые участники той же или связанной деятельности в регионе, новые связи возникают между всеми этими новыми действующими лицами. Могут появиться формальные и неформальные институты поддержания сотрудничества. Часто начинают возникать названия, веб-сайты, общее содержание, связанные с регионом и деятельностью.

4. *Зрелый кластер*. Зрелый кластер уже достиг некоторой критической массы действующих лиц. Он также развил связи за своими пределами, с другими кластерами, направлениями деятельности, регионами. Существует внутренняя динамика создания новых фирм через их появление, совместные предприятия, путем отделения.

5. *Трансформация*. С течением времени рынки, технологии и процессы изменяются, так же, как кластеры. Для кластера, чтобы выжить, быть жизнеспособным, избежать застоя и распада, необходимо производить инновации и адаптироваться к изменениям. Он может избрать форму преобразования в один или несколько новых кластеров, которые сосредотачиваются вокруг другой деятельности или просто изменить пути, которыми поставляются продукты и услуги.

Кластер не оформляется в качестве единого юридического лица и не является единым хозяйствующим субъектом. Стратегическое планирование развития кластера в некоторых случаях осуществляется в соответствии с определенным сценарием (в случае активного участия в развитии кластера органов власти). Достаточно часто встречается совместное планирование хозяйственной деятельности группами хозяйствующих субъектов, временно объединяющихся для реализации совместных проектов.

Выявление кластеров происходит по следующей схеме:

1. Необходимо начать оценку кластера с рассмотрения крупной фирмы, а затем посредством цепочки 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.

Можно также выделить целый ряд уже апробированных европейской практикой систем содействия формированию кластеров:

- ◆ программы, направленные на объединение деловых людей (иногда в определенной области техники) в расчете на то, что расширение сетей приведет к расширению сотрудничества;
- ◆ инициативы по подбору партнеров, например, создание баз данных, к которым могут обращаться фирмы, ищущие партнеров по своей сфере деятельности;
- ◆ финансирование посреднических (агентских) инициатив (примером является программа, организованная в Дании и впоследствии распространенная на другие страны);
- ◆ шефские инициативы, когда оплачиваются услуги консультантов, чтобы они следили за процессом формирования кластеров с начала до первых шагов сотрудничества. Во фламандском проекте Платон (Plato), который возник в Бельгии и тоже был распространен на некоторые регионы Нидерландов, крупным фирмам выделяются государственные средства, чтобы они шефствовали над группой более мелких фирм;
- ◆ государственное финансирование некоторых кластерных проектов на конкурсной основе. В этом случае представители разных проектов сотрудничества могут подавать заявки на субсидии, причем государственные средства получают лишь самые лучшие проекты.

Последний вариант, в наибольшей степени соответствует Российским условиям и требует дополнительного рассмотрения.

В чём суть конкурентного **преимущества кластерной модели**? В кластерах создаётся так называемая «добавленная стоимость», или новая стоимость за счёт синергетического эффекта, то есть аккумуляирования и взаимоусиления того ресурса, который уже есть, ничего дополнительного, как бы *«из ничего»*. Но на самом деле ощущение *«стоимости из воздуха, из ничего»* неверное, поверхностное. В современной экономике (кстати, как и в политике) основное преимущество и основной источник эффективности — это новация в любой форме, отвечающей отраслевой специфике: новый продукт, новый метод, новый стиль, новое качество услуги, новое знание. «Новое» — вот сегодня бесспорный атрибут экономического

лидерства и доказательство роста и движения вперёд. «Новое» — это то, что и даёт кластерная модель, что невозможно создать одной, двум и более раздельным компаниям, для этого нужно обладать самой разной информацией, умениями, компетенциями, интуицией, поддержкой единомышленников, приверженностью цели, техникой поиска, умением работать в команде, поддержкой правительственных органов и многим другим.

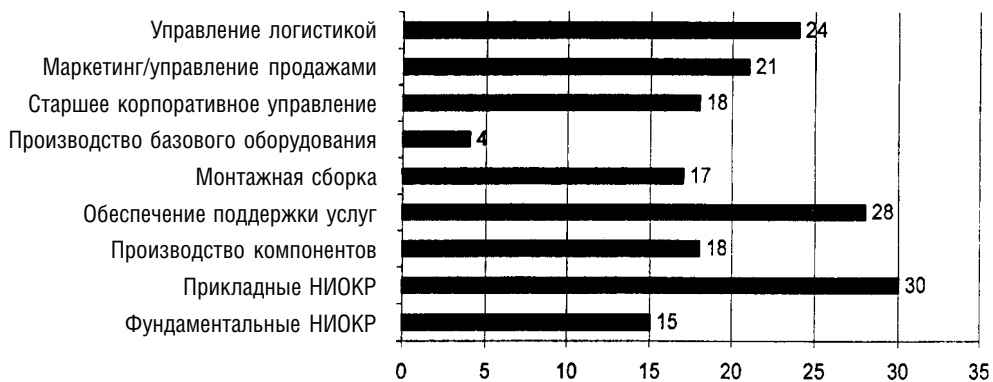
На рис. 13 представлено ранжирование кластеров по типу деятельности фирм в глобальных цепочках накопления стоимости. Основными направлениями деятельности являются: прикладные НИОКР, выполнение поддерживающих крупные фирмы сервисных услуг, управление логистикой, маркетинг и управление продажами, а также производство компонентов оборудования, которые необходимы филиалам ТНК для сборки конечного продукта.

Механизмы формирования Северо-Западного кластера включают в себя инструментарий, позволяющий формировать экспортный потенциал на инновационной основе. Здесь несколько важных моментов.

Первое. Важнейшим инструментом является *сетевая организация*. В организации промышленного и научно-технического межфирменного сотрудничества возможны три различных способа взаимодействия:

- ◆ на принципах рыночной организации;
- ◆ на принципах иерархической организации;
- ◆ на принципах сетевой организации.

Именно третий тип организации стал преобладающим в корпоративных стратегиях межфирменного сотрудничества в последние десятилетия. *Сетевая кооперация превратилась в наиболее эффективный и иннова-*



Источник: Пилипенко И.В. Новая геоэкономическая модель... С. 268.

Рис. 13. Специализация региональных кластеров в цепочках накопления стоимости

ционный способ организации взаимодействия экономических субъектов в новой экономике. «Чистый» рынок, равно как и иерархия, не выдерживают конкуренции с сетями, которые намного легче справляются с экономической нестабильностью, технологической неопределённостью, связанными с ними рисками, а также обходятся минимальными транзакционными издержками.

Второе. *Финансовые и операционные инструменты «Северного Измерения»* — Европейский инвестиционный фонд, Северный инвестиционный банк, Северная финансовая корпорация, Северный фонд развития, сеть Евроинформационных центров, из которых 68 расположено в регионе СИ, Северный фонд проектов, Рабочая группа по экономическому сотрудничеству СГБМ, программы ИНТЕРРЕГ, ТАСИС, проекты КОННЕКТ, ГАЛИЛЛЕО и др.

Третье. *ИКТ инструменты* — План действий в области электронных коммуникаций; План действий в области электронных коммуникаций Баренцева региона; НОРДНЕТ-2; НОРДПЛЮС; совместный проект, финансируемый Данией, Германией, Норвегией, Швецией, — «Еврофакультет Калининградского государственного университета» и др.

При формировании кластера следует учитывать сопровождающие этот процесс **риски**. Так, основными внутренними проблемами и рисками формирования российского «Северо-Запада» являются:

1. Отсутствие чёткой и внятной внутренней региональной политики, наиболее полно отвечающей интересам регионов.

2. Трудности национального участия в финансировании и реализации совместных европейских проектов (узкие места: отсутствие опыта, методики измерения результатов, проектный менеджмент, постоянный мониторинг процесса, формулировка заявки, точное обоснование целей и видов деятельности и т. п.).

3. Финансовые риски усиления бюджетной нагрузки. Они связаны с тем, что европейскими партнёрами ставится вопрос о необходимости резкого увеличения национального софинансирования совместных проектов со стороны стран-участниц «Северного измерения». Если в 2000—2005 гг. национальное финансирование проектов «Северного измерения» составило 1,6 млрд евро, то в 2015—2020 гг. оно должно вырасти до 9 млрд евро и суммарно составить за 20-летний период 21 млрд евро.

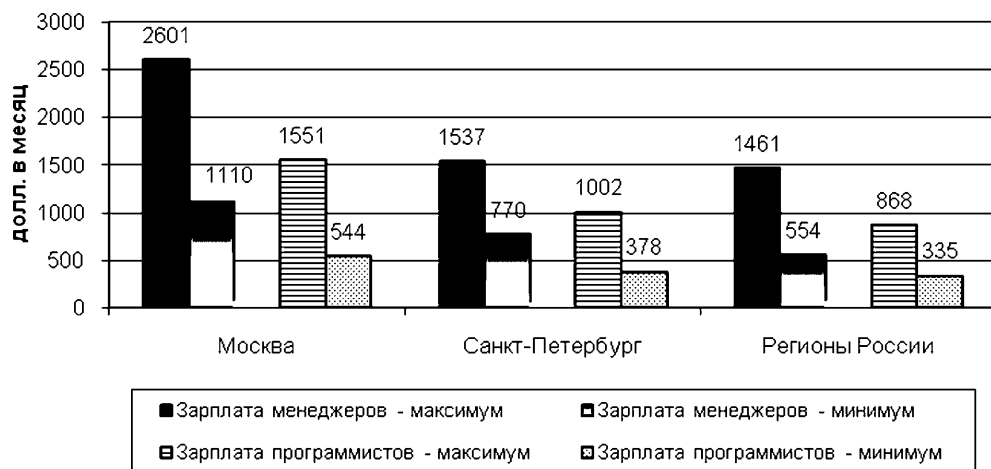
4. Необходимость перехода к европейской сетевой модели взаимодействия, построенной на принципах компетентности, ответственности, оперативности и согласованности.

Не менее важное значение имеет учет **взаимодействия кластерных систем в лице малых и средних предприятий с транснационализированными крупными системами (ТНК)**.

Если технопарки и бизнес-инкубаторы успешно выполняют свои функции, то по прошествии определённого времени другие наукоёмкие компании, видя выгоду в географической близости к технопарку и его фирмам,

будут сами формировать региональный (локальный) кластер малых и средних предприятий с определённой специализацией. Кластер может также сформироваться вокруг одной/нескольких средних по размеру успешно работающих компаний. Новые фирмы будут стремиться либо получить доступ к новым технологиям для повышения качества своих товаров, либо стать поставщиками полупродуктов или сервисных услуг для кластер-образующих компаний. При этом *можно выделить две возможные стратегии развития для российских компаний: импортозамещающую и экспортно-ориентированную*. Развитие импортозамещающего высокотехнологического производства в России пока ограничивается рядом факторов, в первую очередь, слабой государственной поддержкой, нехваткой собственных оборотных средств у фирм-производителей, невысоким уровнем заработных плат (см. рис. 14) и неплатёжеспособным внутренним спросом¹.

Местные органы государственной власти должны уделить особое внимание стимулированию дальнейшего развития ИТ-кластера в Новосибирске (Академгородке), в компаниях которого занято более 2 тыс. высококвалифицированных специалистов, как «локомотиву» развития региона на основе высокотехнологического наукоёмкого производства.



Источник: The Russian Software Development Industry Survey. Outsourcing-Russia.com, 2004. P. 10.

Рис. 14. Уровень заработных плат в ИТ-компаниях России, 2004 г.

¹ Анализ основных проблем, связанных с деятельностью наукоёмких инновационных предприятий в Томске // Опыт взаимодействия администрации г. Томска с организациями и предприятиями научно-образовательной и инновационной деятельности (1997—2002 гг.) / Под ред. В.И. Сырякина. Томск: STT, 2002.

И федеральная, и региональная поддержка производителей может существовать в двух вариантах.

Первый из них предполагает прямое снижение или компенсацию тех или иных затрат предприятий.

Примером может служить предоставление субсидий — как явных, так и скрытых. В российской промышленности скрытые субсидии, в отличие от явных, используются очень активно — в форме относительно заниженных цен на основные энергоресурсы, включая электроэнергию и газ, заниженных ставок оплаты коммунальных услуг (например, водоснабжения) и транспортных тарифов. И прямые, и скрытые субсидии могут предоставляться как на общем основании, так и селективно. Более сложные формы поддержки предполагают предоставление льгот по уплате налогов, по реструктуризации задолженности перед бюджетами и т. д.

Второй метод поддержки предполагает помощь компании в освоении новых рынков — прямое содействие в продвижении товаров производителей на новые рынки, предоставление им правовой поддержки (в том числе юридическая защита интересов производителей), страхование контрактов, софинансирование маркетинговых расходов, поиск новых контрактов и т. д.

Этот метод поддержки известен как ориентированный на расширение спроса для компаний, в противоположность сокращению их расходов.

В принципе, оба метода государственной поддержки развития предприятий могут использоваться одновременно. Более того, некоторые данные о формах государственной поддержки производителей в российских регионах свидетельствуют о том, что регионы, активные в стимулировании спроса на продукцию компаний, одновременно склонны оказывать им помощь, снижающую затраты. Однако практика показывает, что один из подходов вынужденно является доминирующим, поскольку оба они прямо или косвенно связаны с размером бюджета соответствующего уровня — либо его доходной частью (первая группа методов поддержки), либо расходной (вторая группа методов поддержки).

Эффективность двух указанных групп методов государственной поддержки производителей существенно различается. В краткосрочном периоде первая группа методов бывает более эффективной, нежели вторая — поэтому такая поддержка обычно практикуется в экстраординарных условиях. В то же время в долгосрочном периоде первая группа методов поддержки оказывает существенное отрицательное влияние на хозяйственные решения экономических агентов, поскольку приводит к искажению стимулов принятия решений. Примером служит продолжающийся рост электроёмкости российского промышленного производства.

Среди методов второй группы выделяются такие, которые оказывают косвенное воздействие на затраты производителей — например, государственное финансирование подготовки и повышения квалификации работников, объектов инфраструктуры (строительство автодорог и железных до-

рог, объектов телекоммуникаций и т. д.). Такие меры оказывают непосредственное влияние на затраты компаний и при этом не имеют долгосрочных отрицательных эффектов.

Необходимо отметить: снижение издержек производителей — один из важнейших элементов поддержки импортозамещающих кластеров. Но при использовании кластерного подхода снижение издержек осуществляется не за счет субсидирования в различных формах, а за счет организации эффективной работы с поставщиками (субконтракторами), за счет внедрения современных методов организации производства, внедрения производительного оборудования, использования сервисных производственно-технологических центров для малого бизнеса и др.

Б. Формирование кластеров на муниципальном уровне

В рамках муниципального образования целесообразно формировать кластеры из совокупности сегментированных групп предприятий, которые объединены по принципу единства технологического процесса. Такими группами могут быть предприятия агропромышленного комплекса и переработки, предприятия лесного хозяйства и лесопереработки, предприятия местной промышленности и т. д. Для многих муниципальных районов и городских поселений наиболее простым формированием выступает «молочный кластер», включающий в себя производителей молока, предприятия по его переработке, оптовую и розничную торговую сеть.

Обычно такая группировка предприятий и организаций еще не означает, что между ними существуют прямые связи. Предприятия могут находиться и на разных стадиях одного технологического цикла, и даже являться конкурентами. Но все они нуждаются в потреблении знаний, технологий, работников с определенными навыками и квалификацией одного и того же направления, что представляет собой одно из условий формирования кластерных систем.

На территории муниципального образования кластеры могут образовываться как на основе крупного предприятия в качестве стержня, так и путем самостоятельной интеграции малых фирм. Большой интерес представляет второй случай, так как для многих муниципальных образований этот вариант наиболее реален.

В последнем случае исполнительная власть должна сыграть стержневую роль в формировании кластера. С определенными допущениями можно рассматривать предпринимательский кластер как своего рода «муниципальную корпорацию» с мягкой организационной структурой.

В связи с ограниченностью ресурсов перед предпринимательским кластером муниципального образования всегда стоит вопрос приоритетов. Для того чтобы добиться значимого успеха в конкурентной борьбе, необходи-

мо иметь существенные преимущества в ряде ключевых характеристик, достижение которых со стороны конкурентов было бы затруднено финансовыми, технологическими, временными, человеческими или другими аспектами.

Применительно к инфраструктуре муниципального образования и создаваемым кластерам можно определить следующие уровни конкуренции:

- ◆ первый уровень — конкуренция по готовой продукции предприятий кластера;
- ◆ второй уровень — конкуренция на уровне муниципальных услуг конкретному предпринимательскому кластеру, услуг которые составляют основу конкурентоспособности предприятий данного кластера.

Для создания конкурентоспособных ключевых активов органы власти муниципального образования должны обладать компетенциями, то есть знаниями и опытом создания ключевых нематериальных активов. А для «материализации» компетенции в ключевые активы управленческих решений органов местного самоуправления, кроме знаний (ноу-хау), уникальных технологий, необходимо еще и наличие хорошо отработанных и эффективных бизнес-процессов и наличие квалифицированного персонала, для того чтобы можно было внедрить эти знания или технологии в реальную жизнь.

Для поддержания в конкурентном состоянии компетенций в условиях ограниченности ресурсов органам местного самоуправления целесообразно определить 1—2 своих ключевых компетенции, которые будут обеспечивать ключевые активы для всех предпринимательских кластеров территории. Определение ключевых компетенций неразрывно связано с процессом стратегического управления муниципальным образованием.

В этой связи важно отметить еще два принципиальных момента. Первый касается типов конкурентных преимуществ муниципальных образований, по которым могут выстраиваться кластеры. А второй момент касается в целом рыночной позиции муниципальной власти, которая должна способствовать как формированию конкурентоспособных кластеров, так и повышения конкурентоспособности муниципалитета.

При этом можно выделить следующие типы конкурентных преимуществ муниципальных образований:

1. Абсолютные конкурентные преимущества муниципального образования — связаны с наличием уникальных ресурсов и возможностей (минеральные ресурсы, пейзажи, сочетание производств и др.).

2. Относительные конкурентные преимущества — обусловлены лучшими по сравнению с другими муниципальными образованиями возможностями или условиями производства и сбыта той или иной продукции или предоставления услуг (себестоимость, качество, упаковка, доступность и т. д.)

Рыночная же позиция власти муниципального образования может выбираться из таких направлений деятельности:

- ◆ власть как субъект рынка (использование муниципальной собственности, формирование бюджета и т. д.);
- ◆ власть как регулятор рынка (формирование нормативно-правовой базы, прежде всего);
- ◆ власть как имиджмейкер муниципального образования (по продвижению муниципального образования и его предприятий, по привлечению инвестиций).

Можно выделить четыре основных направления деятельности органов исполнительной власти в формировании структуры экономической системы предпринимательского кластера:

1. Организация подготовки и переподготовки соответствующих специалистов для малого и среднего бизнеса (целевая подготовка квалифицированных специалистов рабочих профессий, проведение тренингов и практических семинаров для менеджеров малых предприятий, система переподготовки кадров, приобретение необходимой учебно-методической литературы и накопление ее, например, в городской библиотеке).

2. Накопление и систематизация информации по видам деятельности предпринимательских кластеров.

3. Создание систем, способствующих эффективному функционированию бизнеса (создание систем гарантий кредитования, реализация программ поддержки малого бизнеса, создание лизингового информационного центра, установление контактов с региональными вузами и создание интегрированной в кластеры системы коммерциализации их научных разработок, организация контактов с венчурным бизнесом). Муниципалитеты могут выстраивать коммуникации с потенциальными потребителями и партнерами предпринимательского кластера муниципального образования. Одно из возможных направлений здесь — формирование имиджа территории, разработка и продвижение по информационным каналам отдельных кластеров.

4. Вопросы «продвижения» предпринимательских кластеров на внешних рынках, что проявляется как в информационной поддержке кластера, так и в формировании образа муниципального образования как надежного делового партнера бизнеса. Одним из серьезнейших активов муниципального образования является состояние системы правопорядка и обеспечения безопасности граждан и бизнеса, низкая степень бюрократизации, наличие ясной и понятной экономической политики, ее преемственность и принятие местной элитой.

Исходя из вышеизложенного следует, что перед органами власти муниципального образования стоит задача повышения конкурентоспособности кластерных образований, путем предоставления им услуг инфраструктурного материального характера (физические коммуникации, недвижимость), и услуг нематериального характера (знания, информация, системы коммуникаций для коммерциализации ноу-хау, взаимодействие с финан-

совыми институтами и потенциальными партнерами, лоббирование и продвижение товаров).

II.2.2.2. Региональные кластеры как ареалы роста экспортного потенциала: территориальные (локальные) типы и механизмы их формирования

Кластерно-сетевой подход к организации национальной экономики в целях повышения её экспортного потенциала и выход на мировые конкурентные уровни условно можно подразделить применительно к двум блокам институциональных форм. Это, прежде всего, пространственно-локальные системы, к ним относятся региональные кластеры, и, особо выделяемая группа кластеров, базирующихся вокруг отдельных предприятий, которые выступают в качестве ядра. Примером могут служить высокотехнологичный кластер «Титановая долина», «Уральский автомобильный кластер» и др. (см. соответственно Приложение 23, 24).

Выход на геоэкономическую модель мирового развития коренным образом меняет ситуацию: либерализация и глобализация вкупе с быстрыми технологическими переменами перевернули историческую тенденцию, вызвав новую диверсификацию экспортной товарной структуры в соответствии с требованиями рыночных возможностей и переменами в техноэкономической базе общества. Происходит переход от статичной промышленно-индустриальной модели к более гибкой и динамичной кластерно-сетевой.

Кластеры относятся к категории точек мирового роста, в них заложена особая динамика экспортного роста, мощного конкурентного преимущества на мировых товарных рынках благодаря интенсивной кооперации несколько смежных районов в пределах одной страны, группы предприятий в пределах одного региона или на трансграничной основе в рамках регионального кластера.

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 компаний и фирм, отделившихся в результате процесса спин-офф.

Региональный кластер является самым распространённым способом организации в малых странах Западной Европы. В результате развития кластерных структур в этих странах в разных секторах мирового хозяйства, выделились основные отраслевые направления кластеризации (см. табл. 13).

В качестве примера применения кластерного подхода рассмотрим опыт развития кластеров в Финляндии.

**Основные отраслевые направления
кластеризации экономики стран Западной Европы**

<i>Базовые отрасли, в которых созданы экспортноориентированные отраслевые кластеры</i>	<i>Основные страны, где созданы отраслевые кластеры</i>
Электронные технологии и связь, информатика	Швейцария, Финляндия, Норвегия
Биотехнологии и биоресурсы	Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания, Норвегия
Фармацевтика и косметика	Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия
Агропроизводство и пищевое производство	Финляндия, Бельгия, Франция, Италия, Нидерланды
Нефтегазовый комплекс и химия	Швейцария, Германия, Бельгия
Машиностроение и ремонт, электроника	Нидерланды, Италия, Германия, Норвегия, Ирландия, Швейцария
Здравоохранение	Швеция, Дания, Швейцария, Нидерланды
Коммуникации и транспорт	Нидерланды, Норвегия, Ирландия, Дания, Финляндия, Бельгия
Энергетика	Норвегия, Финляндия
Строительная сфера	Финляндия, Бельгия, Нидерланды
Образование, технопарки	Германия, Франция, Финляндия, Австрия
Легкая промышленность	Швейцария, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Финляндия
Лесобумажный комплекс	Финляндия

Кластерный подход к анализу структуры экономики стал исключительно популярным в Финляндии после того, как он впервые был использован для разработки промышленной политики страны в 1991—1993 годах.

Специалистами Института исследования экономики Финляндии (ETLA) методами анализа таблиц «затраты-выпуск» были идентифицированы девять основных кластеров: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуг, здравоохранения, машиностроительный, пищевой, строительный.

Перечисленные выше кластеры классифицированы по степени их «зрелости». В высшую категорию «сильных» кластеров попадают только лесной и кластер информационных и телекоммуникационных технологий, для которых характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и связанных производств и специализированного сервиса, высокая внутренняя конкуренция, научно-исследовательский и инновацион-

ный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций.

В Финляндии выделено 10 кластеров, из которых только один относится к категории сильных (лесной кластер), 2 — к полусильным (металлургический и энергетический), 5 — к потенциальным (в том числе и телекоммуникационный) и ещё 2 — к латентным (имеющим негативную тенденцию развития). Кластерная структура промышленности Финляндии представлена в таблице 14.

В настоящее время лесной, информационный и телекоммуникационный кластеры являются важнейшими для экономики Финляндии, обеспечивая основной объем экспорта и формируя значительную часть ВВП страны. Целлюлозно-бумажные и деревообрабатывающие компании лесного кластера уже давно реализуют глобальную стратегию развития, активно приобретая компании за рубежом, и имеют один из самых высоких уровней производительности труда по промышленности как внутри страны, так и в мире. Кластер информационных и телекоммуникационных

Таблица 14

Кластерная структура промышленности Финляндии

<i>Тип кластера</i>	<i>Описание</i>	<i>Кластер</i>
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 кластер	Существуют некоторые кластерные структуры, негативное развитие, чрезмерное использование возможностей	Строительный кластер. Пищевой кластер

Источник: Hemesniemi H., Lammi M., Yid-Anttila C. Advantage Finland: The Future of Finnish Industries // Editor: C. Rouvinen. Helsinki, 1996. P. 40.

технологий, «выращенный» в качестве альтернативного ресурсо-ориентированному, работающему на «зрелом» рынке лесному кластеру, полностью оправдал ожидания, и сейчас в нем занято в 1,4 раза больше человек, чем в лесном. Хотя подавляющая часть продукции кластера производится одной компанией НОКИА, поднявшейся за последние годы на самую вершину мировых корпоративных рейтингов, созданные под этот сектор система образования, инновационная система, сеть связанных производств и услуг и т. д., обладают самостоятельной ценностью и формируют условия для развития устойчивых конкурентных преимуществ. Прогнозируемые темпы развития этого кластера до 2015 года составляют 8,1% в год, что более чем в два с половиной раза превышает ожидаемые темпы развития экономики Финляндии в целом (3,2%).

Металлургический и машиностроительный кластеры также являются сравнительно высокоразвитыми для такой сравнительно маленькой страны, как Финляндия. Конечной продукцией металлургического кластера выступают главным образом высокотехнологические заготовки для машиностроения из различных видов сталей. Машиностроительный кластер представляет собой хороший пример взаимопроникновения кластеров. Его основной специализацией является производство оборудования для лесной промышленности, энергетики, металлургии и строительной отрасли, а также транспорта, т. е. направлений, по определению включенных в состав соответствующих кластеров. Однако интенсивное развитие специализированного машиностроения со временем привело к формированию самостоятельного кластера с множеством специализированных поставщиков, сервисных и инжиниринговых компаний, исследовательских и инновационных центров. И хотя важным фактором конкурентоспособности и движущей силой развития производителей оборудования остается требовательный внутренний спрос, машиностроительные компании уже давно являются активными и сильными игроками на международном рынке. Так, Финляндия является безусловным лидером в производстве специального оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности, удерживая 40% мирового рынка оборудования для производства целлюлозы и почти 30% рынка бумагоделательного оборудования. Дальнейшее развитие конкурентоспособности металлургического и машиностроительного кластеров будет происходить за счет углубления специализации и повышения добавленной стоимости в конечной продукции. Как ожидается, это обеспечит кластерам устойчивый среднегодовой рост объемов производства порядка 3% вплоть до 2015 года.

Энергетический кластер, объединяющий нефте- и газохимические, электроэнергетические, инжиниринговые и энергомашиностроительные компании, традиционно характеризующиеся высокой энергоэффективностью и экологичностью используемых технологий, по прогнозам будет расти со средними темпами 3,2% в год. Пищевой и строительный класте-

ры, а также кластер здравоохранения, ориентированные во многом на обслуживание внутреннего рынка, являются важными с точки зрения обеспечения занятости, но в ближайшие 10—15 лет будут расти медленнее экономики в целом. Сравнительно новый кластер бизнес-услуг, наоборот, начинает постепенно укреплять свои позиции в экономике Финляндии.

Используя историю становления, а также важнейшие тенденции развития финских кластеров, можно выявить некоторые характерные черты. Во всех случаях важнейшим фактором современной конкурентоспособности кластеров является высокий уровень развития системы связанных институтов и отраслей, что, с одной стороны, явилось результатом рыночных отношений и эффективной конкуренции, а в части формирования национальной инновационной системы и притока квалифицированных кадров — безусловной заслугой государственной политики.

Можно отметить интересный парадокс: эффективное развитие производства в направлении продуктов с высокой добавленной стоимостью и активные инновации происходили в секторах, испытывающих недостаток природных ресурсов. Недостаток собственных энергоресурсов сформировал спрос на энергоэффективные технологии; относительный недостаток лесных ресурсов (для экспортно-ориентированного производства), металлов, химикатов стимулировал углубление процессов переработки сырья; предпринимательский расчет и грамотная промышленная политика обеспечили правильный выбор перспективных рыночных ниш и инвестиционных приоритетов.

Можно ожидать, что в ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности для большинства кластеров будет играть фактор качества корпоративной стратегии. В частности, ключевым аспектом стратегического развития таких кластеров, как информационный и телекоммуникационный, лесной, энергетический и машиностроительный будет являться глобализация операций, ориентация на потребителей конкретных региональных рынков, увеличение сервисной составляющей продукции, экспорт инжиниринговых услуг при сохранении лидерства в новых технологиях. Существенным моментом глобальной стратегии, на который обязательно будут делать ставку компании лесного, машиностроительного и энергетического кластеров, останется экологичность готовой продукции и используемых технологий.

Опыт развития кластеров Финляндии в развитии экспортного потенциала за счет производства высокотехнологической продукции и продукции высокого передела может иметь особое значение для экономики, например, Северо-Западного, Уральского, Сибирского и Дальневосточного других регионов РФ. В этих регионах эволюционно сложились предпосылки для формирования масштабных и высокоэффективных кластеров.

Происходящие в мире процессы кластеризации не могли, естественно, не оказать влияния на экономическую ситуацию в России. По сути, во временном аспекте они совпали с началом радикальных рыночных реформ в нашей стране. Следует, однако, иметь в виду, что еще в самом конце 1980-х годов в Советском Союзе начали складываться два типа кластеров, замыкавшихся на сферу высоких технологий. Так, в области электронной промышленности кластеры образовывались по западному (географическому) образцу: под Москвой (Зеленоград, Калуга), в Воронеже, Ленинграде, Новосибирске, Саратове. К сожалению, они не успели структурироваться до такой степени, чтобы успешно пережить трансформацию социально-экономического уклада российского общества в начале 1990-х годов. «Остатки» вышеупомянутых кластеров выживают сегодня за счет второстепенных экспортно-импортных операций с Китаем и странами Юго-Восточной Азии. Данные кластеры утратили инновационные стратегии, потеряли кадры и социальный капитал.

К географическому типу кластеров также относятся центры ядерной промышленности — «закрытые города», потерявшие свое первоначальное стратегическое значение, но сохранившие основную технологическую базу. Частично эта база работает на экспорт, изготавливая изотопы для медицины, осуществляя обработку радиоактивных отходов, и т. д.

Второй тип кластеров складывался в основном в области оборонного машиностроения и представлял собой не географическое, а «проектное» образование, созданное командно-административным путем, а далее превратившееся в естественную кооперацию сетевого типа. Так, атомная промышленность в СССР была «государством в государстве» и может рассматриваться как специфический кластер, распределенный в пространстве. Такие кластеры обеспечивали высокое качество оружия, до сих пор востребованного в мире. В настоящее время на внешний рынок поставляется более 90% продукции кластеров военно-промышленного комплекса России. Их инновационная деятельность также в основном финансируется за счет совместных работ с Индией, Китаем, Израилем. Объем производства гражданской продукции в данных кластерах незначителен. Некоторые эксперты в этой связи полагают, что в случае ухудшения конъюнктуры на мировом рынке вооружений практически все кластеры второго типа обречены на возможное банкротство.

В то же время анализ социально-экономического развития Российской Федерации, особенно в период после кризиса 1998 года, свидетельствует, на наш взгляд, о том, что в стране имеются определенные предпосылки для формирования устойчивых и эффективно работающих структур кластерного типа.

К числу имеющихся предпосылок для формирования и развития кластеров следует отнести следующие явления, тенденции и процессы:

- ◆ Произошедший в конце 1990-х — начале 2000-х годов перелом тенденции общеэкономического спада и вхождение России в фазу экономического роста. В течение шести последних лет российская экономика в реальном выражении росла быстрыми темпами: ВВП страны в рублевом эквиваленте с 1999 года увеличился почти на 60%, а если оценивать его в долларах или евро, то показатели роста будут еще больше. В 2006 году экономический рост составил 106,8%. Бесспорно, потенциал этого роста был обусловлен, с одной стороны, наличием значительных незадействованных мощностей, а с другой, — изменением стоимостных пропорций в результате девальвации рубля и благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырьевых товаров.
- ◆ Объективной тенденцией последних лет стало формирование в России крупных интегрированных бизнес-групп, активно позиционирующих себя на национальном рынке и встраивающихся в глобальную конкуренцию. Именно эти бизнес-структуры сегодня реализуют крупные инвестиционные проекты, взаимодействуют с региональными властями и федеральным правительством, отстаивают свои интересы в рамках переговоров о вступлении России в ВТО. К примеру, завершена сделка по созданию крупнейшей в мире алюминиевой компании на базе профильных активов российских «Русала», СУАЛа и швейцарской Glencore. Новая структура — «Русский алюминий». Выручка прогнозируется на уровне 12 млрд долл., только синергетический эффект от слияния активов в течение пяти лет составит 3 млрд долл.
- ◆ Россия выходит в глобальный мир, стараясь утвердить себя в качестве надежного и равноправного партнера. Причем это касается как государства в целом, так и каждой конкретной корпорации, каждого конкретного человека. В настоящее время представители как российского, так и зарубежного экспертного сообщества в большинстве своем согласны с точкой зрения, что Россия сейчас — это совсем другая страна, чем в 1990-е годы.
- ◆ В Россию все активнее приходят иностранные, в том числе транснациональные компании. По некоторым данным, до половины активов в пищевой промышленности косвенно или напрямую принадлежат иностранным владельцам. Изменилось и поведение инвесторов. Около 40% покупателей российских активов на фондовом рынке — резиденты Великобритании, порядка 30% — США, 7% — Германии и более 10% — России. Стоимость заемного капитала для российских компаний на международном рынке снизилась с 20% годовых до 6—7%. Число эмиссий акций выросло за 10 последних лет с 500 до 5500 в год. В 2004—2005 годах произошел качественный сдвиг в самом поведении эмитентов: на фондовый рынок стали выходить средние и сравнительно небольшие компании.

- ◆ Накоплен опыт управления социально-экономическими процессами в стране в условиях рыночной системы, произошло достижение определенного уровня профессионализма в управлении государством в целом, субъектами Федерации, а также бизнес-структурами.

В условиях консолидации общества произошло заметное ослабление тенденций социально-экономической и территориальной дезинтеграции, подводивших страну вплотную к атомизации экономического и социального пространства.

Примеры региональных кластеров, которые организованы в России, приведены на рис. 15.

Можно выделить в качестве внешнеэкономических стратегических приоритетов Северный широтный геоэкономический пояс (СГШП). По своей структуре СШГП — многоуровневый. В ее рамках мы рассмотрим только несколько его характерных звеньев, в частности: *Балтийский геоэкономический кластер (российский «Северо-Запад»)*, *Сибирский индустриальный кластер*

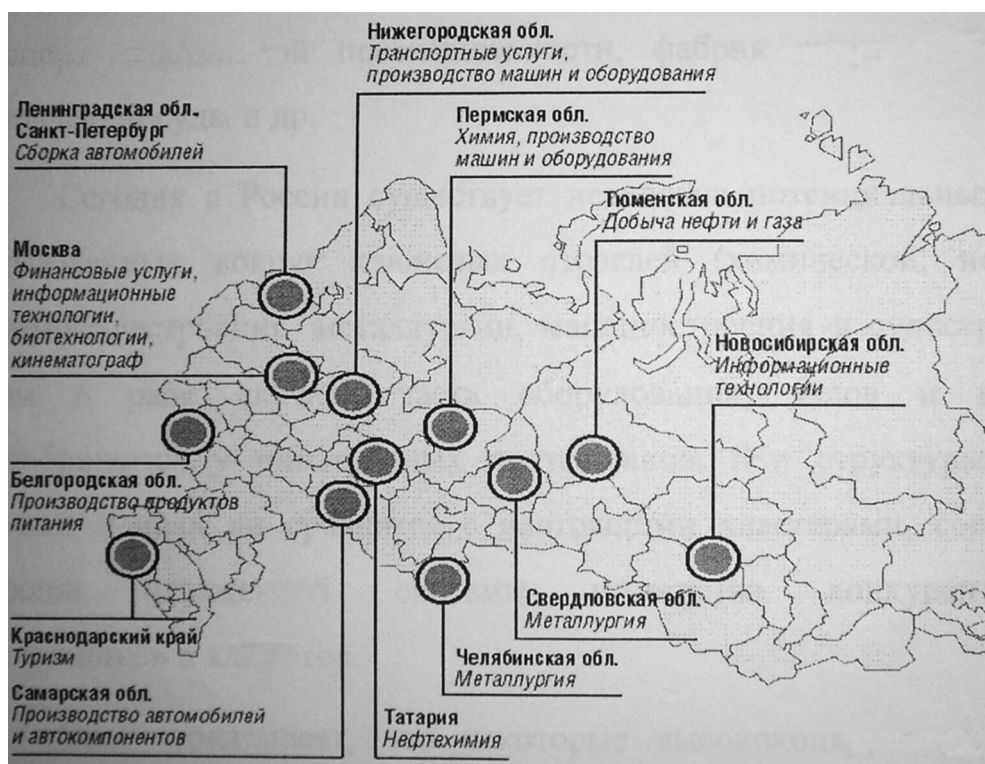


Рис. 15. Примеры потенциальных региональных отраслевых кластеров в России

стриальный район («Томск», «Новосибирск») и Уральский индустриальный район («российский промышленный Север»).

*А. Северный широтный геоэкономический пояс (СШГП)
(широтная индустриально-инновационная модель):
потенциальный ареал экспортного роста*

Россия — северная страна. Своими тысячекилометровыми береговыми линиями она подстыкована к Северному Ледовитому океану. Северные регионы России за всю тысячелетнюю историю России играли не только существенную роль в ее развитии, но и предопределили нечто большее, а именно российский менталитет, отображающий то, что на необъятных суровых климатических просторах с их бесконечным разнообразием и богатством живет под стать этому сильный, мужественный нестигаемый народ. Разные страницы переживал этот регион в своей истории: и периоды усиленного заселения и освоения, сменявшимися периодами отката, наступлением на природу и желанием сохранить ее и приумножить, но непременным оставалось одно — Россия как гигантская северная страна твердо удерживает стратегические позиции и формирует баланс стратегических интересов всего Северного полушария. Это особенно ярко проявляется в новейшую эпоху — эпоху глобальных перемен и трансформаций, в условиях, когда мировая воспроизводственная геоэкономическая система востребовала Северные регионы России к развитию, включения их в мировые широтные воспроизводственные глобальные системы кластерно-сетевых типа. Климатические условия наложили огромную специфику на этот регион — Россия «закрывает» северный широтный пояс. Пояс, где огромную роль играют решение проблем, прежде всего, социального характера. Вместе с этим этот пояс в экономической стратегии играет первостепенное значение: на мировой экономической карте *складывается замкнутый Северный широтный геоэкономический пояс.*

Формирование геоэкономического пространства Севера. Начало XXI в. стало для Российского государства временем перехода к новому этапу развития, обусловленному глобализационными процессами. В результате развития межрегиональных связей под влиянием прогресса в информационных и коммуникационных технологиях, использования сетевых эффектов, формируются новые ареалы. Они являются частью глобального пространства и их границы, как правило, не совпадают с административными. Закрепилось определение таким ареалам как геоэкономическое пространство¹. Формирование геоэкономического пространства наиболее

¹ Понятийный аппарат, «обслуживающий» геоэкономическое пространство см. подробнее: *Кочетов Э.Г.* Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий — новелл. Екатеринбург: ИПП Уральский рабочий, 2006.

активно идёт в северных регионах Европы, включая европейскую часть российского Севера, которая включает в себя Республику Карелию, Мурманскую и Архангельскую области, Республику Коми. Международное сотрудничество в западном секторе северного широтного геоэкономического пояса начиналось с разработки единой экологической политики, которая практически уже на протяжении многих лет успешно реализуется, что подтверждается принятием региональной программы по устойчивому развитию. Устойчивое развитие охватывает социальную, экономическую сферу и распространяется на всё глобальное геоэкономическое пространство.

Глобалистика провозглашает принцип сохранения разнообразия при едином геоэкономическом подходе к социально-экономическому развитию. Для северного широтного геоэкономического пояса наиболее острой остаётся проблема баланса между промышленным освоением региона, богатого ресурсами, и сохранением условий для проживания и ведения традиционного хозяйства коренных малочисленных народов Севера. Участие в создании и перераспределении мирового дохода в этом регионе должно учитывать интересы представителей арктической цивилизации — коренных малочисленных народов Севера.

Всем северным территориям предстоит разрабатывать стратегию своего развития, которая определит их будущее в стремительно глобализирующемся мире на десятки лет вперёд. Эта стратегия должна основываться на долгосрочном прогнозе. И здесь важно учесть центральный тренд. Мир вступает в фазу «общество новых знаний». Необходим мониторинг формирования геоэкономического пространства Севера, так как его основные проблемы связаны с межрегиональным сотрудничеством в сферах высоких инновационных технологий и энергетики, развитию малого и среднего бизнеса, транспорта и логистики, приграничного сотрудничества, а также с развитием межцивилизационных связей.

Для эффективного функционирования СШГП нужна целая система меридианных мировых производственно-инвестиционных циклов, которые должны задействовать массу производственных структур, связанных по технологическому принципу (страны СНГ, Ближнего Востока, Китай, Индия, Иран, Ирак и т. д.).

Таким образом, формируется северная геоэкономическая циркумполярная «медуза».

Северное широтное геоэкономическое индустриальное ядро обеспечивает производство изделий, играющих в мировом производственном балансе огромную роль. Обмен такими изделиями обеспечит развитие мирового рынка через специализацию мировых воспроизводственных ядер.

Сложность и своеобразие проблем Севера, его стратегическое значение для общей безопасности, повышенная уязвимость природной среды, наличие больших запасов природных ресурсов, уникальность проживающих

этносов, оборонная, научная и экологическая значимость для стран этого региона и всей планеты диктуют необходимость согласованных действий заинтересованных государств и их активного сотрудничества.

Российский Север в настоящее время стал действительно регионом активного международного сотрудничества в области культуры, экономики, социальной сферы, экологии, транспорта.

Высокая степень взаимопереплетения и слияния воспроизводственных процессов различных уровней и разных экономических структур (государств, регионов, транснациональных компаний, глобальных сетей и т. д.) укрепляет органическую целостность и единство северного социального пространства, а национальную экономику включает в геоэкономическое пространство.

Расширение межгосударственного сотрудничества на Севере влечет за собой фундаментальные структурные изменения (сокращение военных сил при сохранении безопасности, реорганизация арктического транспорта и Севморпути, сосредоточенность на разведке арктического шельфа и добыче на нем природных ресурсов и т. д.).

Существует определенный потенциал для развития международного сотрудничества России в Северной Арктике в области гражданской авиации. Воздушное сообщение по кроссполярным трассам осуществляется на основе межправительственных соглашений о воздушном сообщении между Российской Федерацией и иностранными государствами, в частности США. Технические вопросы, связанные с полетами по кроссполярным трассам, решаются на заседаниях Российско-Американской координационной группы в соответствии с Меморандумом о взаимопонимании между Правительством Российской Федерации и Правительством Соединенных Штатов Америки по вопросам аэронавигации, использования воздушного пространства и управления воздушным движением от 17 июня 1992 г. Активизация международного сотрудничества в области гражданской авиации нацелена на решение социальных проблем северян:

- ◆ Реконструкцию аэропортов и другой необходимой инфраструктуры во всех административных центрах республик, краев, областей и автономных округов Северного региона России;
- ◆ Совместную программу по развитию центров организации воздушного движения (ОВД) для обеспечения внутренних, международных, кроссполярных, арктических маршрутов ОВД, открытию новых воздушных трасс в этих районах для стабилизации и увеличения пассажирских и грузовых перевозок;
- ◆ Развитие системы авиационного обеспечения организации исследовательских работ с применением полярных станций для заинтересованных государств;
- ◆ Развитие систем авиационных грузовых терминалов для обработки и перевалки авиационных грузов.

По инициативе Норвегии совместное многостороннее сотрудничество на Севере было оформлено договором 11 января 1993 г. в результате создания Совета Баренцева / Евроарктического региона (СБЕР) и принятия Данией, Финляндией, Исландией, Норвегией, Швецией и Россией, а также представителем Комиссии Европейского союза Киркенесской декларации.

Межрегиональная кооперация становится современным форматом для равноправного сотрудничества государств на Севере, укрепляя единое геоэкономическое пространство северного широтного пояса Европы.

В частности, наряду с природоохранной составляющей усиливается внимание к экономическому сектору, в том числе к развитию транспортной и приграничной инфраструктуры, к совершенствованию таможенных служб, к расширению энергетического сотрудничества. По существу, через взаимосвязь этих структур можно наиболее эффективно укреплять европейскую часть экономического и социального пространства на Европейском континенте сотрудничества.

Совершенно очевидно, что Север в будущем станет главным объектом пополнения запасов нефти и газа для многих государств. Ведь уже в настоящее время 20% нефтедобычи США приходится на месторождение Прадхо-Бей на северном побережье Аляски; в Канаде 49 месторождений нефти и газа в дельте Макензи и 15 на Арктических островах¹, ряд нефтегазовых месторождений открыт в российских арктических морях.

Б. Северо-запад Европы (Балтийский регион)

Северо-запад Европы, и в частности, Балтийский регион является наиболее продвинутым по развитию сетевых связей и современных коммуникационных технологий, экономически развитым звеном северного широтного геоэкономического пояса.

В целях ускоренного формирования кластера СШГП следует задействовать в едином комплексном ключе европейские институты:

- ◆ Базовые институты ЕС (Европейский Совет, Европарламент, Еврокомиссия, Комитет по экономическим и социальным вопросам и др.).
- ◆ Совет государств Балтийского моря (СГБМ). В него вошли Германия, Дания, Латвия, Литва, Норвегия, Россия, Финляндия, Швеция, Эстония, Исландия. В рамках Совета получили развитие инновационные проекты в следующих областях: наука, энергетика, транспорт и коммуникации, гуманитарные вопросы, экология, культура, образование, ин-формация.

¹ *Насичук В.В.* Топливо-энергетические и минеральные ресурсы Канадской Арктики // Минералогия Арктики. СПб., 1994. С. 38.

- ◆ Совет Баренцева/Евроарктического региона.
- ◆ Северный Совет, объединивший страны Северной Европы: Данию, Исландию, Норвегию, Швецию и Финляндию.
- ◆ Северный инвестиционный банк (СИБ).
«Северное измерение» — уникальная геоэкономическая трансграничная *общность*, которая должна трансформироваться в геоэкономическую *целостность*.

Северо-Западный инновационный кластер выполняет особую, только ему присущую роль в экономике и продвижении экономических интересов России, так как географически он расположен ближе всего к зарубежной технологически передовой Европе, а в силу геоэкономических, исторических и цивилизационных факторов (стабильный и привлекательный инвестиционный климат; достаточно оснащённые и эффективно поддерживаемые малые и средние фирмы; адекватная информационно-коммуникационная и иная инфраструктура) наиболее подготовлен к интеграции в Европейское геоэкономическое пространство.

Наиболее подготовленными к этому являются отрасли тяжёлой промышленности, главным образом, энергетика (см. табл. 15).

Таблица 15

**Представительство компаний
российского Северо-Западного
промышленно-индустриального региона
в рейтинге 200 крупнейших российских компаний¹**

Регион	Отраслевая принадлежность					Всего
	Электро- энергетика	Машино- строение	Телекомму- никации	Банки	Пищевая	
Санкт-Петербург и область	2	2	1	1	1	7
Мурманская обл.	2	—	—	—	—	2
Архангельская обл.	2	—	—	—	—	2
Республика Коми	1	—	—	—	—	1
Всего по региону:	7	2	1	1	1	12
<i>Справочно: Москва и Московская обл.</i>						55

¹ Составлено по данным рейтинга 200 крупнейших компаний России // Эксперт. 2006. № 37. С. 160—167.

Северо-Западный кластер — один из ведущих региональных кластеров, создающих трансграничное конкурентное преимущество для России и национальную точку роста мирового класса за счёт масштабного привлечения инвестиций мирового уровня в НИОКР; доступа к мировым технологиям; создание экспортного потенциала высокотехнологической продукции, выхода на мировые рынки; трудовой и академической мобильности и развития человеческого капитала.

В. Уральские региональные кластеры

Представленные институциональные структуры кластерно-сетевого типа, выступающие неотъемлемой частью геоэкономического пространства находят свое воплощение в ряде зарождающихся новейших структур, среди которых одной из перспективных мест может занять локальная страта «уральский индустриальный район» (далее — УИР). Именно подобная структура вобрала в себя все необходимые геоэкономические компоненты при оперировании на мировой хозяйственной арене и может, по нашему мнению, служить геоэкономической моделью институционального обустройства России на базе воспроизводственных цепей.

Данная локальная страта входит в группу «индустриальных агломераций территориально сконцентрированных высокоспециализированных предприятий». В глобальном геоэкономическом пространстве главным субъектом мирохозяйственных отношений являются ИВЯ, звенья которых представляют ТНК, а также национальные и региональные транснационализированные компании. Поэтому представим УИР именно как ареал, контуры (экономические границы) которого определяются зоной влияния ИВЯ. «Уральский индустриальный район» это не географически очерченная территория, а ареал стратегического оперирования с экономическими границами, сформированными ИВЯ, как имеющихся, так и являющихся звеньями других воспроизводственных циклов, сконцентрированных и имеющих отображение своими институциональными структурами промышленного типа на этой территории.

Усилим данный аспект использованием еще одного атрибута геоэкономики — геоэкономического атласа, а именно обозначим границы ареала как поля оперирования на конкретной части геоэкономического атласа. Поэтому границы УИР как ареала будут определяться оперированием уральских предприятий на части глобального геоэкономического атласа. Подчеркнем, что указанные границы постоянно меняются. (Так, например, концерн «Калина» не оперирует сейчас на Украине, но зато приобрел акции немецкой компании, т. е. изменил свои границы.)

Далее мы разворачиваем общую картину формирования промышленно-индустриального высокотехнологичного кластера, базирующегося вокруг крупнейших предприятий Среднего Урала — производителя титана ОАО

«Корпорация ВСМПО-АВИСМА», который стал «ядром» кластера «Титановая Долина» (подробное описание кластера приведено в Приложении 23) и автосборочного предприятия — ЗАО «АМУР», ставшего ядром автомобильного кластера (см. Приложение 24).

Создание кластеров и описанные выше конкурентные преимущества региона позволяют рассматривать УИР как геоэкономическую воспроизводственную систему мирового класса (См. раздел III).

Г. Сибирские региональные кластеры: «Томск», «Новосибирск»¹

Томская и Новосибирская области являются одними из лидеров в РФ по технологической оснащённости (табл. 16), в них имеются все необходимые условия для работы компаний в пропульсивных отраслях хозяйства — информационно-телекоммуникационной, биоиндустрии и др.

Экспортно-ориентированная стратегия развития предполагает включение отечественных компаний в международное и межфирменное разделение труда через глобальные цепочки добавления стоимости посредством участия в **производстве оригинальной продукции**² и **оффшорном программировании**³.

В Томской области в результате реализации стратегии инновационного развития в последние 5 лет имеются положительные тенденции роста инновационных организаций (5,8% в 1998 г., 10,3% в 2000 г.), в 4,3 раза увеличились затраты предприятий на технологические инновации. Доля малых наукоёмких предприятий, работающих в сфере биотехнологий и биомедицины, производства новых конструкционных материалов и программного обеспечения (ПО), составляет только 4,1% от общей численности малых предприятий, но в 1999—2000 гг. темпы роста объёма произведённой ими продукции составили более 50% в год. Примером эффективного использования стратегии производства оригинальной продукции является Производственное объединение «КОНТУР» (см. врезку 1), одна-

¹ Наиболее выпукло региональная модель геоэкономической стратегии представлена в разработках российского исследователя И. Пелипенко (см.: *Пелипенко И.* Региональная модель геоэкономической стратегии повышения конкурентоспособности России: перспективы развития региональных инновационных систем в Томской и Новосибирской областях // Безопасность Евразии. 2005. № 2).

² Производитель оригинальной продукции (original equipment manufacturer — OEM) является субконтрактным поставщиком полупродуктов или конечных товаров для иностранных ТНК — владельцев оригинальных брендов. При такой организации производства ТНК снижают издержки производства за счет использования OEM дешевой рабочей силы и сырья без снижения качества собственной оригинальной продукции.

³ Оффшорное программирование (offshore programming или outsourcing) — удаленная разработка программного обеспечения (ПО) для ТНК развитых стран, при которой компания-заказчик снижает издержки за счет более низкой оплаты труда программистов в развивающихся странах.

**Уровень развития инфраструктуры
в ведущих регионах РФ**

Регионы с наиболее высоким уровнем проникновения Интернета, декабрь 2003 г.			Регионы с наибольшей обеспеченностью сотовой связью, декабрь 2003 г.		
№	Субъект РФ	Число пользователей на 10 000 жителей	№	Субъект РФ	Число абонентов на 10 000 жителей
1	Москва	176,7	1	Москва	873,6
2	Санкт-Петербург	127,1	2	Санкт-Петербург	672,7
3	Таймырский АО	101,1	3	Калининградская обл.	379,5
4	Томская обл.	68,1	4	Московская обл.	379,0
5	Мурманская обл.	59,4	5	Краснодарский край	330,0
6	Эвенкийский АО	57,0	6	Мурманская обл.	322,8
7	Новосибирская обл.	56,0	7	Самарская обл.	302,3
8	Ямало-Ненецкий АО	53,5	8	Томская обл.	290,5
9	Камчатская обл.	52,9	9	Новосибирская обл.	280,9
10	Тюменская обл.	45,8	10	Ярославская обл.	243,8
Российская Федерация		128,6	Российская Федерация		253,6

Источник: Эксперт. 2004. 29 ноября. № 45 (445).

Врезка 1. Производственное объединение «КОНТУР»

Томское ПО «КОНТУР» было создано 01.07.1960 г. и являлось первым предприятием на территории Сибири и Дальнего Востока по выпуску электронных устройств с числовым программным управлением (ЧПУ). В начале 1990-х гг. выпуск продукции резко сократился, а к концу 1995 г. «КОНТУР» остался без заказов. Предприятие стало выходить из кризиса с 1996 г., когда внешним управляющим стал руководитель фирмы «Стек» И.И. Иткин. Сейчас ПО «КОНТУР» имеет несколько филиалов в России, на головном предприятии в Томске работает более 1200 чел. Предприятие является единственным в России производителем станков с ЧПУ, также выпускает структурированные кабельные системы, ПК и автоматизированные мобильные комплексы. ПО «КОНТУР» имеет международный стандарт качества ISO 9000 и по схеме OEM производит продукцию для таких иностранных ТНК как, например, Caterpillar.

ко говорить о формировании в Томске локального кластера высокотехнологических предприятий, участвующих в международном разделении труда пока ещё рано.

В Новосибирской области более распространённой стратегией является участие компаний в оффшорном программировании, так как Новосибирск является третьим в России после Москвы и Санкт-Петербурга центром разработки ПО, где работают около двадцати таких компаний¹. Развитие оффшорного программирования представляется нам оптимальной стратегией развития российских компаний-производителей ПО, так как (1) минимизируется «утечка мозгов» из страны и (2) повышается качество производимой продукции, что позволяет в будущем заниматься разработкой собственного конкурентоспособного ПО².

Мировой рынок оффшорного программирования является в настоящее время одним из наиболее динамично развивающихся в мировом хозяйстве³, более 80% которого контролируют компании из Индии, которые в 2003 г. заработали более 12,5 млрд долл. Показатели России пока значительно скромнее (546 млн долл. в 2003 г. при общем объёме услуг информационных технологий (ИТ) — 6,2 млрд долл.). Однако отечественный ИТ-рынок имеет ежегодные темпы роста 30—40% в течение последних 3 лет и уже в 2006 г. может достигнуть 1 млрд долл.⁴ (рис. 16). Кроме Индии, которую относят к «первой волне» стран, развивающих оффшорное программирование, у российских компаний имеются конкуренты из стран «второй волны» — Израиля, Ирландии, Сев. Ирландии, ЮАР, а также быстро развивающих свои ИТ-рынки страны СНГ и НИС⁵ (рис. 17).

Конкурентными преимуществами России в отличие от других стран является наличие высококвалифицированных программистов с нестандартным мышлением и относительно низкая стоимость их услуг. К слабым сторонам российских компаний можно отнести недостаток квалифицированных менеджеров и маркетологов, а также отрицательное восприятие

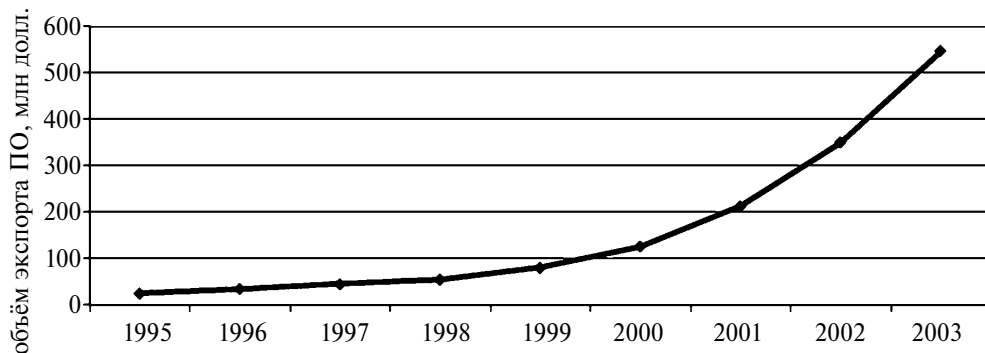
¹ В Москве их насчитывается более 70, в Санкт-Петербурге — около 50 компаний [Papenheim D. Offshore Softwareentwicklung in Moskau. Eine Analyse aus evolutionärer Perspektive // Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 47. Н. 2. 2003. S. 109—121.

² В последние годы наблюдается даже обратная тенденция — отток российских программистов из-за рубежа. Так, например, многие сотрудники новосибирского отделения компании «Ай-Ти Консалтинг» после 2—3 лет работы в США вернулись в Новосибирск, так как уровень жизни у программистов в двух странах примерно одинаковый, хотя в абсолютном исчислении зарплаты в США, конечно, выше.

³ Если в 2003 г. объём рынка оффшорного программирования составлял более 15 млрд долл. — около 3% от общего рынка услуг информационных технологий (ИТ), то к 2008 г. его объём составит более 50 млрд долл., что составит уже 7% мирового рынка ИТ-услуг [Offshore outsourcing set for a big year? [http://news.com.com/Offshore+outsourcing+set+for+a+big+year/2100-1022_3-5486312.html]

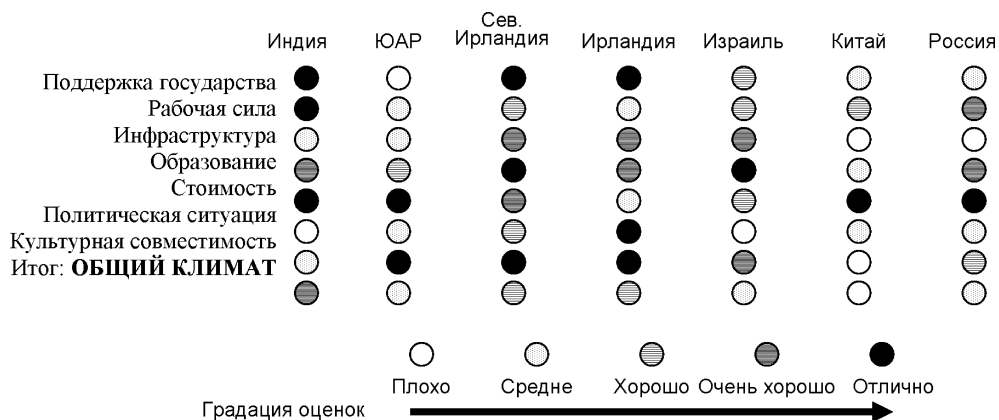
⁴ Osipovich A. Can Offshore Programming Thrive in Russia? // Russia Profile. 2004. 19 October.

⁵ 4 волны накатывают на рынок ИТ-аутсорсинга // Итоги 2003 года. Рынок ИТ: время контрастов / Cnews Analytics [http://www.cnews.ru/2003/]



Источник: 4 волны накатывают на рынок ИТ-аутсорсинга // Итоги 2003 года. Рынок ИТ: время контрастов / Cnews Analytics [<http://www.cnews.ru/2003/>]; Osipovich A. Can Offshore Programming Thrive in Russia? // Russia Profile. 2004. 19 October.

Рис. 16. Экспорт российского программного обеспечения в 1995—2003 гг.



Источник: Рынок оффшорного программирования [<http://www.nsa.ru/home.asp?artId=585>]

Рис. 17. Оценка потенциала стран для развития оффшорного программирования, 2002 г.

России на международном рынке¹. Кроме того, в отличие от других стран в России пока отсутствовала согласованная поддержка ИТ-отрасли со стороны государства и единой отраслевой ассоциации². Улучшением имиджа России за рубежом в настоящее время занимается несколько ассоциаций, крупнейшими из которых являются «Силиконовая тайга», имеющая в своем составе более 150 компаний из России и стран СНГ (врезка 2), РУССОФТ, объединяющая более 70 крупнейших российских компаний, и Инфорус (67 компаний). Большинство новосибирских компаний являются членами этих ассоциаций, а также вместе с Администрацией Новосибирской области, СО РАН, НГУ и Технопарком «Новосибирск» — учредителями региональной ассоциации НП «СибАкадемСофт».

Врезка 2. Альянс разработчиков программного обеспечения «Силиконовая тайга»

Альянс «Силиконовая тайга» был учрежден ведущими ИТ-компаниями России (Люксофт, V6, Диасофт, ИТ-консалтинг, АйТи и др.) и начал свою деятельность 07.09.2001 г. по нескольким направлениям:

- Представление интересов и создание благоприятных условий для бизнеса членов Альянса, в частности координация действий в области аутсорсинга;
- Сокращение индивидуальных издержек членов ассоциации на общие статьи расходов (маркетинг, PR и т. д.);
- Помощь в сертификации производства;
- Формирование в странах Запада позитивного имиджа России и российских разработчиков и поддержание связей с ИТ-ассоциациями зарубежных стран и России и др.

Можно выделить несколько типов ИТ-фирм в Новосибирске:

- ◆ транснациональные компании, ведущие свою деятельность в нескольких развитых и развивающихся странах, например, группа компаний «Ай-Ти Консалтинг» (врезка 3);
- ◆ компании, сформировавшиеся исключительно на оффшорных заказах иностранных ТНК, например, компания «УниПро» (врезка 4);
- ◆ компании, ориентированные как на внутренний рынок, так и на выполнение оффшорных заказов.

Большинство ИТ-компаний Новосибирска действует с начала 1990-х гг. и уже сейчас можно говорить о результате пространственного проявления рыночных сил — формировании в городе локального классического кластера информационных технологий. Чётко выражены следующие признаки локального ИТ-кластера:

¹ Рынок оффшорного программирования [<http://www.nstda.ru/home.asp?artId=585>]

² Как, например, Ассоциация НАССКОМ в Индии или БИТКОМ в ФРГ.

Врезка 3. Компания «Ай-Ти Консалтинг»

Эта компания была образована в 2001 г. путем слияния двух фирм, имеющих 10-летний опыт работы: IT Bureau (удаленное программирование) и МикроТехнологии (консалтинговые услуги в области ИТ). Сейчас она имеет представительства в США, Канаде, Германии, Великобритании и Ирландии; является сертифицированным партнером Microsoft Business Solutions и официальным бизнес-партнером IBM. При специализации на четырех направлениях (комплексная автоматизация бизнес-процессов предприятий, системы управления взаимоотношениями с клиентами и системы электронного документооборота в основном на российский рынок; разработка ПО на заказ — за границу) в Новосибирске постоянно работают 37 сотрудников, еще 20 привлекаются на проектные работы. Годовая прибыль составляет около 1 млн долл. при общей рентабельности 40—60%; компания входит в тройку крупнейших консалтинговых компаний Сибири. По словам директора по развитию «Ай-Ти Консалтинг» Н.Н. Саржанова в настоящее время имеются хорошие условия для успешного развития «Ай-Ти Консалтинг» как в России, так и за рубежом.

Врезка 4. Компания «УниПро»

«УниПро» сформировалась как компания, специализирующаяся исключительно на оффшорном программировании (в основном от Sun Microsystems). Она была основана в 1992 г. сотрудниками Новосибирского филиала Института точной механики и вычислительной техники (г. Москва), которые разрабатывали системное программное обеспечение для советских суперкомпьютеров «Эльбрус». Сейчас в фирме работает 211 чел. (в том числе 4 д.ф.-м.н. и 26 к.ф.-м.н.), из которых 181 — программисты, причем 110—115 чел. занято в проектах с Sun Microsystems. С оборотом почти 5 млн долл. в 2003 г. «УниПро» занимала 89-е место в списке крупнейших ИТ-компаний России Snews Analytics. «УниПро» тесно сотрудничает с НГУ как координатор факультета информационных технологий, около 50—60 студентов которого ежегодно проходят практику в компании, а директор «УниПро» д.ф.-м.н. И.С. Голосов является председателем Ассоциации «СибАкадемСофт». В мае 2004 г. «УниПро» подписала договор с Intel, согласно которому все сотрудники компании зачислялись в штат Intel. Поэтому в дальнейшем ее специализация будет определяться заказами корпорации Intel.

- 1) фирмы, работающие в одной отрасли, географически сконцентрированы (практически все ИТ-компании Новосибирска располагаются в Академгородке);
- 2) они постоянно контактируют с НИИ (например, в случае компаний «Ай-Ти Консалтинг» и «УниПро» с Институтом точной механики и вычислительной техники СО РАН);

- 3) фирмы работают в тесном контакте с местными университетами (с НГУ, причём большинство сотрудников компаний являются выпускниками НГУ);
- 4) между кластерными компаниями и их сотрудниками идёт постоянный обмен информацией, который ведёт к обмену знаниями и ноу-хау (например, многие программисты из «АйТи Консалтинг» и «УниПро» лично знакомы между собой);
- 5) в середине — конце 1990-х гг. существовала кластер-образующая транснациональная компания «Новософт», в которой работало до 700 программистов. «Новософт» задавал уровень качества производимой продукции и заработной платы, поэтому вокруг этой компании стали концентрироваться другие ИТ-компании Новосибирска. С распадом в 2003 г. компании «Новософт» на «Новософт» и «Фортесс» и тяжбой вокруг её активов, замедлилось общее развитие новосибирского кластера из-за отсутствия компании-лидера;
- 6) уровень зарплат, занятых в кластерных компаниях сотрудников выше, чем в окружающих кластер районах Новосибирска;
- 7) кластерные компании контактируют с Технопарком «Новосибирск» и зарубежными ТНК, что повышает качество производимых продуктов всех компаний.

Таким образом, уже сейчас функции новосибирского ИТ-кластера соответствуют функциям зарубежных кластеров:

- ◆ увеличение производительности труда и эффективности производства за счёт географической концентрации компаний-партнёров и компаний-конкурентов из одной отрасли;
- ◆ стимулирование изобретений инноваций за счёт информационного обмена между компаниями и их сотрудниками;
- ◆ облегчение коммерциализации знаний за счёт взаимодействия компаний с вузами, НИИ и технопарками, расположенными в географической близости от кластера;
- ◆ повышение жизненного уровня населения региона.

*Д. Российский Дальний Восток:
северо-восточные территории страны
в становлении кластерной «регион-системы»¹*

Ключевым внешним признаком геоэкономического региона является наличие и возможность наращивания ресурсно-коммуникационного потенциала внутристранового и международного значения. Это может восприниматься в целом как реализация конкурентных преимуществ есте-

¹ Этой проблеме особое внимание уделяет российский исследователь региональных систем Владимир Дворцов. См.: Дворцов В. Северо-Восточный геоэкономический ход России (локальная кластеризация территорий) // Безопасность Евразии. 2005. № 4.

ственного, инновационного и инвестиционного характера. Исходя из этого, следует формировать в хозяйственной базе страны специализированные в определенном территориальном полигоне геоэкономические союзы отдельных регионов, хозяйственная и институциональная инфраструктура которых была бы ориентирована на реализацию крупных интеграционных инновационных программ и проектов как внутри страны, так и в международном экономическом сотрудничестве.

В результате за счёт активизации деловых связей выделяются и формируются межрегиональные хозяйственные центры внутри общего геоэкономического национального пространства. Это представляется особенно важным для многих районов Дальнего Востока, где в последние годы сложилась асимметрия экономического развития многих отраслей хозяйства в первую очередь в энергетике, на транспорте и т. д.

Расширение внешнеэкономических и межхозяйственных интересов приводит к образованию макрорегионов как зон распространения влияния их экономических инфраструктур, что в результате ведёт к полирегиональному развитию всей национальной экономики, ориентированной на международные экономические связи. В этой связи каждый регион Дальнего Востока представляет собой локальную территорию, активизируемую и организуемую посредством создания инфраструктур (производственных, торговых, управленческих, коммуникационных и т. д.), инициируемых своё развитие исходя из общенациональных интересов и целей регионального международного сотрудничества.

Современные геоэкономические центры хозяйствования на больших территориях формируются в направлении комплексного ресурсопользования, производства, сбыта, социального развития, международного воспроизводственного сотрудничества. Таким образом, формирование внутренних геоэкономических регионов страны происходит в виде создания проблемно-программных систем развития территорий в первую очередь инфраструктурного типа.

Отдельные субъекты РФ уже ищут пути дальнейшего объединения усилий по совместному освоению и экономическому развитию своих территорий, исходя из того, что перед ними часто стоят общие ресурсные, энергетические, экологические, миграционные и другие проблемы, решить которые поодиночке они сегодня не в состоянии.

Отсутствие у регионов необходимой поддержки со стороны Федерального центра приводит к тому, что субъекты РФ, в рамках существующей законодательной базы и своих административных полномочий, подготавливают собственные нормативно-правовые акты межрегионального сотрудничества, заключают соглашения о производственной и торговой деятельности, организуют разработку исследований и проектов, проводят межрегиональные конференции и т. д. по совместному развитию территорий.

Так, например, «Советом по изучению производительных сил (СОПС) разработана Концепция реформирования государственно-территориального устройства России, которая предусматривает образование на территории нашей страны 28 укрупнённых хозяйственных субъектов из существующих 89 субъектов Российской Федерации.

При этом авторы концепции, выполненной под руководством академика РАН А.Г. Гранберга, подчёркивают, что при реформировании существующего деления территории страны, в первую очередь, нужно исходить из административно-экономической целесообразности объединения, а только затем руководствоваться территориальными и социо-национальными факторами и, следовательно, во вторую очередь учитывать национально-культурные особенности того или иного региона. Несомненно, при определённой правомерности такого подхода он всё же не лишён целого ряда негативных решений.

Так, в частности, в Тихоокеанскую «губернию» предлагается включить существующие сегодня Приморский край, Камчатскую область, Сахалинскую область (включая Курильские острова). Однако, вне пределов данной «губернии» остаются Магаданская область, Корякский АО и Чукотский АО, которые также тяготеют к Тихоокеанскому региону, имеют близкие к другим регионам Дальнего Востока ресурсные возможности и хозяйственные проблемы, решение которых целесообразно объединёнными усилиями всех субъектов РФ, находящихся в прибрежной зоне Тихого океана.

Используемый также в Концепции подход, когда к региону-донору присоединяются несколько более слабых регионов, в расчёте на то, что этот донор каким-то образом, видимо, за счёт перераспределения собственных ресурсов, будет их поддерживать, вызывает много сомнений, так как на практике часто более сильный регион всегда стремится максимально использовать ресурсы более слабых, мало что давая взамен.

Более рациональна другая схема (модель). В качестве потенциальных субъектов северо-восточного геоэкономического прибрежного тихоокеанского квазирегiona выделяется: Сахалинская область с Южным, Центральным и Северным район Курильских островов; Камчатская область с Корякским АО; Магаданскую область и Чукотский АО.

Не предусматривая административного объединения указанных субъектов, в то же время можно констатировать, что их активная хозяйственная интеграция может позволить им объединить усилия по успешному решению целого ряда общерегиональных проблем социального и промышленно-торгового развития Дальнего Востока, включая внешнеэкономическое сотрудничество с близлежащими странами. Кроме того, усиление хозяйственных межрегиональных связей Сахалинской области с другими указанными субъектами РФ позволит более тесно привязать к ним экономику Курильских островов и, особенно, района Южных Курил, на которые до сих пор претендует Япония.

Если посмотреть на природно-географический и геоэкономический потенциал такого хозяйственного квазиобъединения, то можно видеть, что общая его площадь составляет — 1758,5 тыс. кв. км, численность населения — около 1,3 млн чел. В регионе находится 28 городов, 80 посёлков городского типа, 184 сельских посёлков. На территории имеется 5,8 тыс. км автодорог с твёрдым покрытием и около 1000 км — железных дорог. Выявлено свыше 70 видов полезных ископаемых, в том числе редкоземельные и драгоценные металлы. Значительны лесные, водные, гидроэнергетические и биологические ресурсы. Внушительны промышленный потенциал и сельскохозяйственные угодья. Важное место занимают внешнеэкономические связи. То есть, данный «регион» по своим геоэкономическим возможностям становится сопоставим с Хабаровским или Приморским краями¹.

Кроме того, в последние годы уже назрела настоятельная необходимость вовлечения дальневосточных субъектов РФ в мировое хозяйство через экономическое сотрудничество со странами АТР. По сути эта необходимость диктуется, с одной стороны, усилением потенциальной возможности разрешения кризисной экономической ситуации, сложившейся в окраинных северо-восточных регионах России, а с другой стороны, возможностями быть проводниками и участниками достижения стратегических целей России на занятие достойного места в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Без налаживания постоянных конструктивных деловых связей со странами АТР (прежде всего, с дальневосточными соседями — Китаем, Индией, Японией, странами Корейского полуострова, Монголией, другими государствами, объединёнными в Азиатско-Тихоокеанском Экономическом Сотрудничестве (АТЭС), включая США, а также странами Ассоциации Государств Юго-Восточной Азии), крайним северо-восточным территориям будет трудно поднять до современного уровня экономику и культуру на огромных, относительно малозаселённых, пространствах нашей страны.

Сегодня северо-восточные территории не способны справиться со своими социально-экономическими проблемами в одиночку. Необходимо объединиться, преодолеть территориальную хозяйственную разобщённость, социально-экономически консолидироваться, развиваться на основе общей субрегиональной стратегии.

Геоэкономическая основа данного взаимодействия заключается в выборе оптимальной модели развития, которая учитывала бы огромные пространства с суровым климатом, большой разреженностью культурных урбанизированных центров, значительной протяжённостью, высокой степенью инфраструктурных затрат, рискованным земледелием, замедленно-

¹ Регионы России: Социально-экономические показатели: 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. Регионы России: Основные характеристики субъектов Российской Федерации: 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.

стью рыночных обменных операций. Кроме того, в настоящее время и в обозримой перспективе пока не предвидится возможности кардинального улучшения экономической ситуации на всём Дальнем Востоке России за счёт централизованных дотаций, инвестиций, субсидий и льгот. Почти все регионы Дальнего Востока потенциально могут обеспечивать активный прямой выход России в Тихий океан в сфере внешнеэкономических связей, при этом взять на себя транспортное и таможенное обслуживание значительной части экспорта и импорта страны. Одновременно они являются основной транзитной базой жизнеобеспечения районов Крайнего Севера.

В настоящее время рассматриваемые субъекты РФ уже являются поставщиками минеральных и рыбных ресурсов в центральные регионы страны и на экспорт, однако, из-за несогласованности действий регионов их уникальный ресурсный потенциал используется недостаточно эффективно. Так, в отсутствие единой внешнеэкономической стратегии российские местные компании-экспортёры зачастую конкурируют друг с другом на зарубежных рынках, в результате чего снижаются экспортные цены и происходит недополучение запланированной экспортной выручки. Не хватает у каждого из них и сил прекратить контрабанду морепродуктов.

Основу региональной экономики составляют сырьевые отрасли, которые получили своё развитие на базе богатого ресурсного потенциала. Однако однобокое развитие сырьевого комплекса не могло не сказаться на других отраслях экономики и привело к слабому развитию обрабатывающей промышленности, средств связи и телекоммуникации, банковской сферы и сферы услуг. Ещё более важной отраслью является рыбное хозяйство, поскольку имеет широкую экспортную направленность и является важным источником получения иностранной валюты в значительных объёмах.

Необходимо также учитывать, что зарубежных инвесторов давно привлекают богатые природные ресурсы окружающих морей (в прибрежной зоне можно добывать более 20 млн т продуктов моря), наличие значительного отряда высококвалифицированной рабочей силы, прежде всего, на Камчатке, Сахалине, в Магаданской области, а также возможность создания специальных экономических зон при предоставлении льгот для иностранных инвесторов.

Как показывают многочисленные отечественные исследования наилучшие реальные перспективы международного взаимовыгодного сотрудничества просматриваются во многих областях, среди которых выделяются:

- ◆ разработка и реализация крупных сырьевых проектов, требующих значительных инвестиций (разработка рудных месторождений, нефти, рыбопромышленный комплекс);
- ◆ разработка и внедрение высоких технологий и наукоёмких производств, особенно в энергетической отрасли, переработка рыбы и морепродук-

тов, добыча золота, развитие коммуникационной и информационной инфраструктуры;

- ◆ развитие строительной индустрии;
- ◆ участие в инвестировании сферы рекреационных услуг, особенно гостиничного и туристского сервиса;
- ◆ производство дешёвых потребительских товаров повышенного спроса (пищевые продукты, одежда, обувь, мебель, бытовая электроника);
- ◆ фармакология, заготовка сырья и производство лекарственных и пищевых добавок на основе марикультуры.

Глобальная макроэкономическая идея действительного экономического прорыва России в АТР предполагает совершенно особые динамические и структурные характеристики развития в долгосрочной перспективе дальневосточных регионов.

Современный этап проработки направлений долгосрочного развития северо-восточных территорий включает в себя, помимо уточнения складывающейся геоэкономической и геополитической ситуации в регионе, целый ряд принципиально новых методических подходов, приёмов и положений. Среди них важнейшим методическим приёмом при подготовке предложений по совершенствованию текущей экономической политики является проекция долгосрочных целей и структурных задач будущего на настоящее в рамках отдельных территориальных образований.

Системный инфраструктурный метод, положенный в основу развёрнутого анализа текущей социально-экономической ситуации развития отдельных территорий, свидетельствует о нарастании тенденций деиндустриализации и снижения их экономической мощи. Это ведёт к необходимости создания противодействия не только потенциальной угрозе экономической безопасности страны на Дальнем Востоке, но и оказывает, через воздействие стратегии социально-экономического развития региона, влияние на ускоренный рост его экономического потенциала и реализацию общенациональных интересов России.

II.2.2.3. Пути решения региональных проблем северо-восточных территорий страны по включению в систему мирохозяйственных связей

Смещение вектора не только политических, но и, в первую очередь, социально-экономических интересов России на восток может принести стране огромные экономические и геостратегические выгоды. К их числу в первую очередь можно отнести:

- ◆ предотвращение социально-экономической изоляции данных регионов от «континентальных» регионов России;
- ◆ сохранение потенциальных возможностей и преимуществ, связанных с территориальными ресурсами дальнего Востока, разнообразием эко-

номической среды и среды обитания, с которыми сопряжено обладание большой территорией.

- ◆ поддержание важнейшего регионального ресурсного потенциала как условия для долгосрочного социально-экономического развития и сотрудничества, создавая благоприятные предпосылки для освоения и вовлечения в хозяйственный оборот потенциальных природных богатств;
- ◆ сохранение существующего выхода России к Тихому океану, что является важным фактором формирования широкого геоэкономического и геостратегического равновесия в АТР, открывая большие возможности для экономического международного сотрудничества страны.
- ◆ внедрение на новые товарные рынки азиатско-тихоокеанского региона, в том числе за счёт экспорта энергетических и других ресурсов;
- ◆ формирование нового массивованного потока технологий, инноваций и инвестиций в направлении «восток—запад».

Для осуществления такого прорыва России на Дальнем Востоке потребуются целенаправленные и долговременные усилия, а это в свою очередь предполагает наличие субъекта управления, способного их обеспечить. В этом случае, Федеральный Центр должен поддерживать региональную хозяйственную политику и создать правовое поле, способствующее реализации через отдельные регионы национальных интересов страны.

Необходима выработка специальной системной экономической стратегии, адаптированной к сложной современной хозяйственной ситуации на Дальнем Востоке и одновременно нацеленной на решение долгосрочных геоэкономических и геополитических задач. Очевидно, что на осуществление этой стратегии потребуется не менее 15—20 лет, поэтому главное сегодня состоит в том, чтобы сохранить и упрочить ресурсную базу будущего совместного развития. Иными словами, речь идёт о необходимости существенного уплотнения экономического пространства на рассматриваемых территориях.

Следует также иметь в виду, что современные проблемы государственного строительства ещё раз подтвердили то, что огромная протяжённость России требует ускоренного формирования полицентричного экономического пространства. Необходимо наличие мощных экономических центров и на Дальнем Востоке, причём центров с достаточно широкими полномочиями в организации хозяйственной жизни. Такими центрами, дополнительно к уже имеющимся, могли бы стать Петропавловск-Камчатский, Южно-Сахалинск, Северо-Курильск, Магадан. К сожалению пока же можно констатировать, что дальневосточная экономика постепенно теряет свойство быть частью целостного организма хозяйства России.

Специфические меры государственной поддержки могут обеспечить переход к новому состоянию экономики и стабилизации регионального социально-экономического положения на основе введения специального режима хозяйствования на территории. При этом возникает несколько «срезов», этой проблемы.

Во-первых, речь идёт об использовании природных ресурсов суши и прибрежной полосы морей Тихого океана, для чего необходимо провести разграничение в рамках Федерального договора сфер регулирования хозяйственной деятельности экономических субъектов на данных территориях.

Во-вторых, назрела необходимость изменения правового режима деятельности морских портов, создав для этого органы управления двойного подчинения с целью повышения эффективности использования оборудования и гидротехнических сооружений, а также прилегающих акваторий морских портов.

В-третьих, следует направить на развитие внешнеэкономической инфраструктуры и обустройство пограничных пунктов пропуска всю сумму таможенных сборов, собираемых на территории.

В-четвёртых, закончить реструктуризацию основных отраслей экономики и в первую очередь — рыбной, добычи полезных ископаемых, цветной металлургии.

Все перечисленные направления («срезы») должны быть положены в разработку общей хозяйственной концепции развития с дальнейшим осуществлением кардинальной структурной перестройкой управления местным хозяйством.

Особого внимания также заслуживают инновационные проекты размещения на территории предприятий, в том числе и совместных, которые производят продукцию на базе сырья, полуфабрикатов, материалов и комплектующих изделий, поступающих сюда из разных стран, и производят продукцию, потребляемую в регионе, так и на российском и мировом рынках. Представляется, что подобные проекты могут сыграть роль пусковых комплексов, повышая значение многих регионов в качестве контактной зоны России в развитии экономического сотрудничества со странами АТР. Всё это может существенно повлиять на улучшение экономических показателей хозяйствования, а именно на увеличение продукции за счёт развития производств с достаточно высокой рыночной эффективностью.

Здесь также необходимо обеспечить строительство машиностроительных предприятий — сборочных или полнопрофильных, ориентированных на рынки других восточных регионов России. Помимо этого, следует рассмотреть возможности организации новых эффективных производств в регионе, в значительной мере ориентированных на спрос в соседних государствах:

- ◆ диверсификация судостроения с развитием производства металлических конструкций различного назначения;
- ◆ организация сборки электрических и дизельных транспортных средств, погрузчиков и кранов;
- ◆ кооперация с иностранными фирмами в изготовлении медицинского оборудования;

- ◆ создание трикотажных и швейных предприятий с современным оборудованием и использованием сырья из АТР;
- ◆ создание предприятий с современным ассортиментом производства мощных средств, косметических изделий, медикаментов и т. п.

Для внешнеэкономического прорыва северо-восточных территорий необходимо изменить общую стратегию России в этом регионе мира в сторону активизации всей внешнеэкономической политики, в основе которой лежит ориентация на динамичное наращивание экспорта и улучшение его структуры, использование импорта из стран региона в целях модернизации производственной базы хозяйства и на удовлетворение спроса населения на качественные потребительские товары, а также на привлечение предпринимательского иностранного капитала.

Исходя из изложенного, можно сформулировать базовые условия экономического развития северо-восточных территорий России.

Это, *во-первых*, включение их в систему мировых хозяйственных связей вообще и в систему международного разделения труда в частности путём экономической интеграции со странами Северо-Восточной Азии (долгосрочные иностранные инвестиции в производство и инфраструктуру территорий). *Во-вторых*, более широкое использование для саморазвития собственного ресурсного потенциала. *В-третьих*, осуществление структурной перестройки управления на базе корпоратизма, а также реформирования и реструктуризации экономики регионов. *В-четвёртых*, создание благоприятного климата и надёжных гарантий для инвестиций, в том числе зарубежных. *В-пятых*, объединение усилий регионов на формировании и развитии региональных рынков капитала, товаров, инвестиций, рабочей силы и т. д., ибо сегодня в силу переживаемых социально-экономических трудностей они не в состоянии самостоятельно развиваться в полном объёме, опираясь лишь на собственные силы.

К числу важнейших направлений следует также отнести усиление международных связей с региональными администрациями из США, Японии, Северной и Южной Кореи, Китая. Кроме того, потребуются усиление хозяйственного сотрудничества и с другими российскими регионами.

По нашему мнению, предлагаемая постановка проблемы формирования в ближайшее время на Дальнем Востоке крупного геоэкономического региона могла бы позволить саккумулировать значительные собственные инновационно-инвестиционные ресурсы, привлечь инвестиции из-за рубежа, укрепить позицию указанных субъектов во внутринациональном развитии России, а также на международной арене, исходя из широкого включения экономики нашей страны в глобальные мировые хозяйственные процессы на основе международного разделения труда, специализации и кооперации производства.

Методической и практической базой такого объединения могло бы стать юридически закреплённое образование межрегионального хозяйственного (экономического) округа, на территории которого действовали

бы общие принципы, правила и нормы совместного хозяйствования, позволяющие сформировать локальное единое экономическое пространство и комплексно выступить на внешнеэкономической арене.

В развитых странах уже накоплен определённый опыт развития межрегионального сотрудничества на основе создания хозяйственных округов. Так, в частности, в Италии уже давно существуют так называемые «промышленные округа». Итальянские «промышленные округа» представляют собой не столько сосредоточение отдельных предприятий, входящих в цепочку разнорегиональных промышленных производств, сколько образование отраслевого экономического пространства с корпоративными связями участников. В них также входят различные сопутствующие основному производству компании и организации, учебные заведения, социальные структуры, исследовательские центры и т. п., которым принадлежит важная роль двигателя экономического развития отдельных территорий и инструмента их социальной интеграции.

В своей хозяйственной основе экономические округа могут не совпадать с устанавливаемыми административно-территориальными округами и, как правило, «де-факто» это так и происходит. Исходя из этого, действующее законодательство России сегодня требует своего уточнения в части регламентации межрегионального сотрудничества субъектов Российской Федерации по созданию общих экономических зон развития без жёсткой привязки к административно-территориальным делениям (областям, районам, краям, республикам). Таким образом, в основе создания единого хозяйственного пространства для некоторой совокупности регионов должны лежать исключительно экономические критерии, подтверждающие целесообразность и возможность объединения в регион-систему отдельных территорий, отраслей, хозяйственных функций и т. д., причём не обязательно в рамках сегодня установленных административных границах хозяйственных структур.

Начальным этапом в организации межрегиональных хозяйственных округов могли бы стать: выявление заинтересованности конкретных регионов с учётом их географических и отраслевых особенностей развития; выделение приоритетных пакетов инвестиционных проектов и программ; разработка программы содействия взаимодействию государственных органов и частного бизнеса; внедрение необходимых финансовых инструментов для межрегионального развития; выработка общей технической политики; унификация внешнеэкономических процедур; информатизация бизнес-процессов; подготовка управленческих и профессиональных кадров.

Указанные дальневосточные территории расположены в относительной близости друг от друга, имеют во многом схожие природно-климатические условия, ресурсную базу, одинаковый уровень социально-экономического развития, близкий уровень развития рыночных отношений и регионального менеджмента. Кроме того, цели и задачи, стоящие перед данными субъектами в области перспективного развития также во многом схожи.

Исходя из этого, данные субъекты Федерации могли бы образовать региональный хозяйственный союз и создать локальную межсубъектную хозяйственную «зону-округ». Данная хозяйственная интеграция, координация и кооперация должны: усилить инвестиционную привлекательность регионов, в том числе и для иностранных инвестиций; сконцентрировать внутренние резервы и собственные инвестиции для их рационального освоения по наиболее перспективным инновационным проектам; оптимизировать использование природной и ресурсной базы региона; улучшить использование производственного потенциала, включая трудовые ресурсы; создать эффективную инженерную инфраструктуру и т. д.

В результате совместное объединение усилий администраций указанных субъектов при внедрении в систему управления хозяйством корпоративных принципов руководства с привлечением ведущих предпринимателей региона, инвесторов (в том числе иностранных), менеджеров, представителей федеральных органов власти должно минимизировать издержки на разработку и реализацию региональных проектов и программ за счёт совместного решения проблем энергетики, транспорта, связи, информатики и т. д.; рационализировать использование природных ресурсов моря и суши; создать единую туристическо-рекреационную зону; решить экологическую проблему; проводить совместную социальную политику в области жилищного обеспечения, здравоохранения, образования, развития спорта и отдыха населения региона; повысить мобильность населения внутри экономической зоны при совместном решении транспортных проблем; уменьшить усилия каждой из сторон по осуществлению международных экономических связей, включая выход на внешние рынки, организации внешнеторгового обмена (в том числе за счёт создания единой межрегиональной рыбной биржи и т. д.); усилить позиции субъектов и региональных коммерческих структур в отстаивании своих интересов перед федеральными органами власти и с другими субъектами РФ.

Совместное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов позволит оперативно их использовать с рациональной концентрацией и временным лагом, что повысит их эффективность и снизит омертвление региональных капиталов.

Исследование юридических аспектов создания межрегиональных хозяйственных округов показывает, что для их формирования в рамках Российской Федерации принятия новых законодательных актов на федеральном уровне не требуется. Однако в то же время существует необходимость юридически закрепить само понятие «хозяйственный округ» с установлением определённых критериев, позволяющих различным участникам подобных образований пользоваться региональными льготами (по налогу на имущество, налогу на прибыль, налогу на землю, специальным местным налогам и т. д.) при реализации инвестиционных проектов и программ, исключая возможность индивидуальных льгот. В основу создания меж-

субъектной хозяйственной зоны (округа) могут быть положены организованные в каждом из субъектов-участников корпоративные центры экономического развития, включающие всех заинтересованных партнёров из предпринимательских и не предпринимательских структур.

Изменение законодательной базы сегодня должно касаться: реализации сферы совместного ведения, изменение определения конституционного статуса субъектов Российской Федерации, определения субординации нормативно-правовых актов и ряда других вопросов.

Кроме того, при формировании регион-системы важное место отводится аналитическо-информационной поддержке функций управления совместной хозяйственной деятельности. В соответствии с этим на организационно-структурную модель регион-системы должна быть наложена адекватная ей функционально-управленческая модель, а на неё, в свою очередь, накладывается соответствующая им информационно-аналитическая модель, отражающая и поддерживающая бизнес-процесс в объединённом регионе.

Таким образом, указанные выше регионы Дальнего Востока являются одними из наиболее проблемных регионов России. Переход к рынку здесь в максимальной мере сопровождается спонтанной реструктуризацией народного хозяйства и значительно большим, чем в других регионах Дальнего Востока, сокращением производственного и демографического потенциалов. С другой стороны, именно здесь, на территории названных регионов, имеются весьма благоприятные природно-ресурсные, экономико-географические условия, оказывающие серьёзное влияние на развитие внешнеэкономических связей, приток иностранных инвестиций и в конечном итоге на реализацию самодостаточности регионального воспроизводства и превращения их за короткий промежуток времени на основе межрегионального сотрудничества в крупный экономически благоприятный регион не только Дальнего Востока, но и хозяйства России в целом.

Концептуальные подходы к формированию геоэкономических «регион-систем» с проекцией на конкретный территориальный регион-анклав, открывают широкую перспективу по моделированию новейших субъектов хозяйственного общения на рыночной основе, что вполне может быть применимо и для других регионов нашей страны, с учётом их специфики и уровня хозяйственного развития и воспроизводственных связей.

II.2.3. Организационно-функциональные формы процесса транснационализации и кластеризации (инновационные структуры)

Для восприятия организационно-функциональных структур (локальных систем), нахождения их места в общей глобальной композиции необ-

ходимо их упорядочение. Речь идет о нахождении таких критериев и признаков, которые бы предопределили *каждой* локальной структуре ее место в общем соотношении как с другими локальными структурами, так и их общефункциональный уровень в глобальной постиндустриальной конструкции современного мира. Это дает возможность: 1) определить относительно ясные и четкие границы локальных систем; 2) вскрыть организационно-функциональную закономерность их развития; 3) рассмотреть не только качественную их характеристику, но и количественный аспект; 4) предопределив тенденцию к их появлению (структурное прогнозирование).

В мировой хозяйственной системе действуют самые разнообразные кластерно-сетевые структуры: технопарки, технополисы, научные парки, наукоёмкие кластеры, виртуальные предприятия, Интернет-инкубаторы, «цифровые» города (Кливленд, Сиэтл, Амстердам), «технотрассы» (Route 128), техногенные долины (Силиконовая долина¹, Силиконовая прерия, Долина «Медикон» в Дании, кластер «Долина Доммель» (Dommel-Valley) на бельгийско-голландской границе с большим количеством фирм хайтек, кластер «БиоДолина» (BioValley) располагающийся на территории трёх государств — Германии, Швейцарии, Австрии), интеллектуальные долины (Ярославская интеллектуальная долина).

Российская геоэкономическая школа² впервые в мире вышла с их стратификацией и классифицировала локальные структуры по различным структурообразующим признакам, выделив структуры точечные, пространственные, объёмные, инновационные, сетевые локальные и иные. Таким образом, была получена развёрнутая стратификация локальных структур, определяющая потенциал их развития в мировом геоэкономическом пространстве. Ведущие из этих локальных структур обладают некими свойствами, превращающими их в мировые точки экономического роста на основе роста экспортного потенциала и создания дифференцированной высокотехнологической продукции (продукции высокой степени переработки). Но особым, уникальным потенциалом обладают только те точки, которые находятся в зоне пересечения или наложения локальных страт разного класса. Именно они дают толчки, импульсы к формированию совершенно нового качества регионального экономического роста.

¹ В последнее время особую популярность приобрела «Кремниевая долина» в Германии (см. Приложение 25).

² См.: *Кочетов Э.Г.* Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства. М.: Бек, 1999, 2002, НОРМА, 2006; *Сапир Е.В.* Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа / Под общ. научн. ред. Э.Г. Кочетова. Ярославль, 2004 и др.

Стратификация и классификация локальных систем

Начнем с определения стратификации применительно к локальным системам.

Стратификация —

- 1) иерархическое выстраивание локальных систем по общефункциональной их значимости, приоритету, соподчиненности и т. п., предопределяющее место и ранг каждой локальной структуры;
- 2) разделение, расчленение локальных систем на страты;
- 3) способ выявления общественной социально-экономической значимости локальных систем (структур).

При распределении локальных систем по стратам в поле нашего зрения попадают прежде всего следующие *классы* локальных систем (см. табл. 17).

Класс локальной системы — признак группы локальных систем, выпадающих под общее их свойство.

Здесь следует отметить различие, которое мы видим между стратификацией и классификацией. Стратификация локальных систем впитывает в себя не только их функционально образующие признаки, но и их поведение как сложной системы. Классификация же оперирует со структурами, которые могут входить одновременно в те или иные страты. Классификация предполагает большую детерминированность, нежели стратификация.

Т а б л и ц а 1 7

Перечень основополагающих стратифицируемых локальных систем (классов)

<i>Наименование локальных систем</i>	<i>Отдельные характеристики</i>
Блуждающие интернационализованные воспроизводственные ядра	Вынесенные за национальные рамки процессы расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют специфическую особенность, связанную с тем, что звеньями глобальных воспроизводственных процессов (циклов) выступают национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты
Геоэкономические регионы	Специализированные самостоятельные сегменты геоэкономического мира, объединенные общей хозяйственно-экономической практикой, стратегическими интересами и динамикой, собственной культурно-исторической самобытностью
Геоэкономические широтные пояса	Под понятием «широтное» понимается не строго географическая привязка, а центральный геоэкономический вектор
Кластеры	Группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга

<i>Наименование локальных систем</i>	<i>Отдельные характеристики</i>
Свободные экономические зоны	Суверенная территория государства как часть хозяйственного комплекса страны, открытая для оперирования специальными регулятивными механизмами
Интеграционные союзы	Зоны экономической свободы движения факторов производства, товаров и услуг; единого тарифного и нетарифного регулирования в отношении третьих стран; гармонизации экономической политики
Техногенные долины	Модификация механизма накопления и использования научно-технического потенциала, позволяющая распространять нововведения, новую технику и технологию по всей цепочке инновационного цикла
Интеллектуальные долины	Новый цивилизационный формат локальных систем, выступающих как симбиоз инвестиционно-воспроизводственных, инновационных сфер с духовно-культурной средой, исторически сложившимися ареалами этнонациональной культуры, истории, уклада с центром в производстве инноваций, знаний, высоких технологий, ориентированных на неэкономические ценности: интеллект, творчество, открытость, использующих внесистемные ресурсы: репутация, доверие, безопасность, сотрудничество
Технополисы	Заново отстроенный или реконструированный город, где в процессе коммерциализации технологии взаимно увязываются интересы частного и общественного секторов с целью интенсификации экономического развития
Мировые города	Крупнейшие и важнейшие в глобальном смысле «столицы мира» — формальные или фактические — исторически принявшие на себя роль мировых центров принятия решений, деловой активности и ведения бизнеса
Виртуальные предприятия	Крайняя форма процесса экстернационализации компании при передаче производственных, финансовых, бухгалтерских, сбытовых функций независимым субподрядчикам из разных стран
НПО-сети	Негосударственные самодеятельные организации гражданских активистов, иницирующие правозащитную, экологическую, феминистическую, детскую и другую деятельность гуманитарной направленности
Цифровые города Сетевые системы	Интернет-проекты нового типа городских сообществ Модель территориальной организации бизнеса сетевого характера, включающая сборочные предприятия, логистические, транспортные компании, информационные и специализированные центры, функционирующие в едином программном режиме
Электронные центры	Электронные биржи, аукционы и торговые площадки, заменяющие совокупность изолированных веб-страничек многочисленных компаний в Интернете на общий элект-

<i>Наименование локальных систем</i>	<i>Отдельные характеристики</i>
	ронный рынок, объединенный единым стандартом торговли (единым интерфейсом) для всех контрагентов
Индустриальные районы	Наличие большого числа небольших независимых предприятий и одной крупной фирмы, действующей как стратегический центр, осуществляющих развитую вертикальную интеграцию и ориентированных преимущественно на добавочные, а не радикальные инновации
Региональные элитарные клубы	Закрытые малочисленные высокопрофессиональные «штабные» структуры мирового бизнеса
Прерывистые регионы	Особые популяции, объединяющие предприятия, учреждения, общности, связанные тесными экономическими, деловыми и культурными узами, но отделенные географически
Глокальные узлы	Ключевые районы развития бизнеса, соединенные во всемирную информационную сеть
Инкубаторы	Включают: всемирные инкубаторы; сетевые инкубаторы; венчурные акселераторы
Научные парки	Исследовательские центры, располагающие научным ядром, производственной базой, управленческим и финансовым компонентами
Регионы науки	Город или несколько городов, в экономике которых решающая роль принадлежит исследовательским центрам
Интернационализованные бизнес-цепочки	Объединение взаимосвязанных предприятий и фирм в пределах единого транснационального воспроизводственного цикла
Технотрассы	Инфраструктура вдоль коммуникаций
Естественные экономические зоны	Ограниченные территориально внегосударственные, вненациональные однородные экономико-географические единицы
Технопарки	Агломерации крупных технических университетов с развитой научно-технической и хозяйственной инфраструктурой
Административные структуры	Политическое или административное, региональное или субрегиональное деление в поле применения национального суверенитета
Этнонациональные и этноэкономические образования	Интегрированные хозяйственные структуры с собственной идентичностью и самобытной культурой
Несопретельные системы	Совокупность монолитных однородных локальных субъектов, ассимилированных разнообразными хозяйственными структурами других типов
Кланы (клики, унии, династии)	Данная градация включает в себя в том числе и международные образования
Теневые системы	Особый класс неправительственных асоциальных организаций

Классификационный подход (в нашем случае отражающий системный) имеет существенную сферу применения и его методологическая полезность очевидна для выстраивания общей картины. Дадим перечень классифицируемых структур. Подобные структуры сведены в табл. 18.

Указанные в таблице основные локальные организационные структуры могут быть рассмотрены через определенные критерии. В этом случае они выступают в качестве своеобразной призмы, которая дает им сугубо определенную функциональную подсветку. Рассмотрение этих же структур через другой критерий (призму) выявляет их новую качественную характеристику¹.

Таблица 18

**Перечень основополагающих
классифицируемых локальных систем (классов)**

<i>№</i>	<i>Наименование локальных систем</i>	<i>Примечания</i>
1.	Наднациональные хозяйствующие структуры	Структуры, сформировавшиеся на базе воспроизводственного слияния («Даймлер-Крайслер», «Форд-Эни»; «Роял-Датч-Шелл»; «Эрбас»)
2.	Территориально-хозяйственный район	Экономическая территориальная система, организованная и функционирующая посредством взаимодействия специфического ресурсного комплекса с регионообразующей институциональной инфраструктурой
3.	Территориальные зоны глобального совместного хозяйствования	Арктический район, Нефтяной Каспийский бассейн; Ямало-Ненецкий газовый комплекс и др.
4.	Регионально-административная хозяйственная зона	Стекольный кластер в Баварии — Богемии (ФРГ; Чехия); кораблестроительный — во Фризланд — Гронингене (Нидерланды); электронный — в Хортене (Норвегия)

¹ Развернутая характеристика основополагающих типов локальных систем мировой экономики дана в работах Е.В. Сапир. См.: *Сапир Е.В.* Мировая экономика: геоэкономический подход. Ярославль: ЯрГУ, 2003; *Она же.* Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа. Ярославль: ЯрГУ, 2004; *Она же.* Интернационализация знаний и инновационная безопасность (в контексте геоэкономики и глобалистики) // *Безопасность Евразии.* 2007. № 4; *Она же.* Инновационный процесс: основные понятия, детерминанты, структура: Глава в колл. монографии // *Инновационное развитие экономики: сущность, стратегии, измерение* / Под ред. Е.В. Сапир и Т.С. Блиновой. Ярославль: ЯрГУ, 2009; *Она же.* Факторы инновационной среды российской экономики: геоэкономический и геокультурный контекст // *Безопасность Евразии.* 2009. № 2.

<i>№</i>	<i>Наименование локальных систем</i>	<i>Примечания</i>
5.	Зональная компактная структура взаимосвязанных организаций с особым статусом (режим регулирования, налоговых отношений)	Экономические свободные зоны: «Янтарь» (Калининградская область); «Углич» (Ярославская область); офшоры (о. Кипр; о. Мэн; аэропорт Шэннон)
6.	Таможенные, валютные, платежные, торговые группировки	ЕС; ЕАСТ; НАФТА; Форум АТЭС; МЕРКОСУР
7.	Центры сосредоточения прорывных инновационных сверхтехнологий	«Силиконовая долина»; «Шоссе 128» (США); район Консай (Япония); «Долина Медикон» (Дания); «Биодолина» (Германия — Швейцария — Франция)
8.	Области (региона, ареалы), инфраструктура которых базируется на симбиозе организаций гуманитарного (культурологического, духовного, национально-этнического) и промышленного плана	Например, Ярославская область и прилегающие к ней районы
9.	Совокупность инновационных предприятий, выстраиваемых по отраслевому или межотраслевому признаку	Штутгарт (ФРГ); Сан-Антонио, Детройт (США); Екатеринбург, Волгодонск (Россия)
10.	Столичные города (как правило, парные) выступающие в качестве центров политической, экономической, военно-стратегической активности, своеобразных точек мирового роста	Вашингтон — Нью-Йорк; Лондон — Манчестер; Бонн — Берлин; Дели — Бомбей; Пекин — Шанхай; Москва — Санкт-Петербург; Сидней — Мельбурн
11.	Организации (предприятия), функционирующие вне институциональных и структурных рамок, выступающие в качестве «квазиорганизаций»	IBM; Simmens; Mercedes; Nokia; Dell; Sisco Systems; предприятия, выступающие в организационной форме <i>Кэйрецу</i> и др.
12.	Организации неправительственного статуса, построенные по сетевому принципу	«Гринпис», «Врачи без границ»; Amnesty International; The Environmental Defense Fund, Friends of the Earth, The Isaak Walton League of America, The National Audubon Society, The National Parks and Conservation Association, The National Wildlife Federation, Natural Resources Defense Council, The Nature Conservancy, The Wilderness Society, and The World Wildlife
13.	Города, обозначенные в мировых реестрах и функционирующие в полномасштабном инфраструктурном объеме на электронных веб-сайтах	Digital City Amsterdam; Cleaveland Civil Network

<i>№</i>	<i>Наименование локальных систем</i>	<i>Примечания</i>
14.	Группа организаций (как правило, независимых субпоставщиков), временно взаимосвязанных по кооперационному признаку	Корпорация Nokia (Финляндия); Dell (США); производство готовой одежды Zara (Испания)
15.	Кредитно-финансовые организации, функционирующие в виртуальном пространстве; организации, размещающие свою деятельность на электронных торговых площадках	NYSE; NASDAQ; PORTAL; Euroclear; Mercedes Benz Consolidation Center (МВСС)
16.	Индустриальные агломерации территориально сконцентрированных малых и средних высокоспециализированных предприятий, кооперирующихся по цепочке добавленной стоимости	Зона Рейна (ФРГ); Область Эмилия — Романья (Италия); графство Манчестер (Великобритания); регион НИС ЮВА; Уральский регион (Россия)
17.	Неформальные объединения бизнес-элиты, во многом предопределяющие мировую политику в рамках сферы своей компетенции	Всемирный экономический форум (Давос); Римский клуб; Лондонский клуб; Парижский клуб и др.
18.	Административные структуры, выстраиваемые по несоразмерному принципу	Калининград, Аляска
19.	Некая группа основных и служебных фирм, закольцованных вокруг мощной головной ствольной организации, как правило находящейся в непосредственной близости от нее	Суперновый центр «Пудун» в Шанхае (КНР); район «Нова — Фариа — Лима» в Сан-Паулу (Бразилия); Манхэттен в Нью-Йорке; Сити в Лондоне
20.	Научные организации, в рамках которых идут разработки по всему исследовательскому циклу (вызревание и воплощение прорывных научных идей)	Brainspark, Ideas Lab (США); Antfactory (Великобритания); международный Интернет-инкубатор Speed Ventures (Великобритания, США и др. — всего 11 стран)
21.	Группа организаций, выстраиваемых на базе комплексного многофункционального межотраслевого научно-инновационного профиля деятельности	Академгородок в Новосибирске, Хьюстон, Сизтл, Сан-Диего (США); Баден-Вюртемберг (ФРГ)
22.	Административные центры научного и образовательного профиля, территориально объединяющие разработку новых технологий, исследования и их промышленное использование («сливающиеся города»)	Канзасский университет; Пенсильванский университет; Массачусетский технологический институт; Кембридж; Оксфорд
23.	Гибкие многозвенные предпринимательские структуры, работающие на принципе структурного перестроения компонентов и их временного объединения под осуществление конкретных продуктовых бизнес-проектов	Шведско-финский банковский концерн «Мерита-Нордбанкен»; производственно-коммерческие сети в швейной промышленности «Гэп» (США) и «Бенетон» (Великобритания); сотовые сети «Билайн» и МТС (Россия)

<i>№</i>	<i>Наименование локальных систем</i>	<i>Примечания</i>
24.	Выстраиваемые вдоль стратегических транспортных магистралей грандиозные по масштабам пространственного размещения научно-производственные комплексы со сложным технологическим режимом производства	Route 128 (США)
25.	Исторически сформировавшиеся и закрепившиеся зоны хозяйствования, вызревшие на базе слияния и переплетения экономик различных, ранее обособленных образований	Приграничные зоны торговли; зона «Находка» (Россия — Япония); Калифорния и Тигуана (США — Мексика); Гонконг и Южный Китай
26.	Высокоразвитые структуры по организации разработки и выпуска конкурентной продукции с научно-промышленным ядром и мощной производственно-финансовой поддержкой	«Северокаролинский треугольный парк» (США)
27.	Административные единицы (федеральные округа, штаты, кантоны, земли, графства, области, губернии, края, воеводства, кибуцы)	Департаменты и регионы Франции, кантоны Швейцарии, провинции и регионы Италии, округа и земли Германии, графства Англии и Ирландии, автономные сообщества Испании, административные регионы Португалии, штаты США, Индии, Мексики, префектуры Японии, области и края России, воеводства Польши, эмираты ОАЭ и т. п.
28.	Национальные республики, автономии, этнические округа	Субгосударственное территориальное сообщество на одну ступень ниже уровня государства, которое имеет общую границу с одним или несколькими сообществами того же типа.
29.	Организация, построенная на базе вынесенных за национальные рамки потоков (воспроизводственных, миграционных, финансовых и т. д.) и построенных по «диффузионному принципу»	Диаспоры, ИВЯ, трансграничные финансовые потоки
30.	Структуры, экономическая общность и совместная хозяйственная деятельность которых базируется на семейно-наследственных, имущественных отношениях и традициях и приверженности клановым ценностям	Так называемые экономические «семьи»; монархические дворы; породнившиеся аристократические семейства; пережитки кастовости, родоплеменной знати
31.	Закрытые, как правило строго иерархизированные, жестко организованные, эффективные с точки зрения внутренних целей оргструктуры различного	Террористические сетевые организации; оборот незаконной международной торговли (наркотики); расщепляющиеся материалы; оружие; донорские

№	Наименование локальных систем	Примечания
	генеза (финансовые, экономические, политические, религиозные, военизированные и др.), связанные полулегальной, квазилегальной или нелегальной имущественно-хозяйственной деятельностью без (или с негативным) официального правового статуса	органы; люди; эмбриональные ткани и т. п.); экстремистские секты

Критерий первый: *пространственная конфигурация локальных структур.* Сообразно этого критерия все вышеуказанные в таблицах структуры могут быть отнесены к 1) точечным; 2) сетевым; 3) рельефно-плоскостным; 4) объемным.

Критерий второй — *геоэкономическая ниша локальной структуры:* 1) организации, структуроформирующие геоэкономическое пространство; 2) организации, выступающие в качестве опорных звеньев геоэкономических воспроизводственных циклов; 3) независимые структуры в электронном пространстве мирового бизнеса.

Критерий третий — *образный строй локальной структуры:* 1) образ «больших» (глобальных) систем; 2) образ «малых» (локальных) систем; 3) образ глобального в локальном («матрешка»).

Критерий четвертый — *характер и степень взаимовлияния и взаимодействия:* 1) «монолитные» структуры- организации с сильной взаимной связью и взаимным влиянием; 2) «рыхлые» структуры — организации со слабой неустойчивой взаимной связью и взаимным влиянием; 3) переходные структуры.

Критерий пятый — *масштаб:* 1) крупномасштабные структуры; 2) среднемасштабные структуры; 3) мелкомасштабные структуры.

Специфика этого критерия состоит в том, что он по-своему преломляет признаки других критериев. Так, например, мировые города, глокальные центры, цифровые города, будучи отнесенные по первому критерию к точечным элементам локальной пространственной конфигурации, то, преломляясь через критерий пятый, поднимаются к уровню гигантского масштаба (мировой город Нью-Йорк, цифровой город Амстердам; глокальный узел Штутгарт).

Постиндустриальная модель развития сформировала ряд структур и хозяйственных систем, уже ставшими классическими (ТНК, сетевые системы, кластеры, промышленные регионы и др.). Здесь же мы делаем акцент на структурах, которые получают сегодняшнее бурное развитие и внедрение в российскую внешнеэкономическую практику могут принести существенный эффект на путях создания высококонкурентной инновационной среды в российской экономике.

Инкубаторы

Современная глобальная сфера насыщена внутри себя локальными структурами и формами различных типов и масштабов. Однако новым знаменем времени можно считать расцвет и подъем самых малых организационных субъектов и структур, в том числе в различных сферах бизнеса. Их поддержкой заняты сегодня не только крупные промышленные корпорации, но и университеты, местные органы власти, неприбыльные организации и частные лица.

Идея полного обеспечения мелких фирм всем необходимым нашла выражение в организации «инкубаторных» программ. Главное назначение «инкубаторов» — «предначальная» и первоначальная поддержка мелкого, преимущественно инновационного, предпринимательства, помощь «скрытым» предпринимателям, которые хотят, но не могут начать собственное дело. Ученые, инженеры, изобретатели, предприниматели, желающие организовать свой собственный бизнес, получают в «инкубаторе» льготный доступ ко всему необходимому для реализации своих идей, они пользуются не только производственными помещениями, но и научным оборудованием, фондами венчурного капитала, различными услугами. В этом заключается отличие с «инкубаторов» от традиционных промышленных парков. «Инкубаторы» существуют на средства местных органов власти, университетов и других учебных заведений, промышленных корпораций, частных лиц — организаторов собственных «инкубаторов», на субсидии (часто безвозвратные) от федерального правительства, на арендную плату предпринимателей, пользующихся услугами «инкубаторов», на процент от продажи вышедших из «инкубаторов» успешно функционирующих мелких компаний, на различные пожертвования и т. п.

Хотя большинство «инкубаторов» представляют собой «смешанные» предприятия, среди них можно выделить четыре основных вида: **корпоративные, общественные, университетские, частные**. Они различаются как по преобладающему источнику финансовых средств, так и по целям создания (табл. 19).

Пионером среди промышленных фирм, создавших разветвленную сеть «инкубаторов», была корпорация «Контрол дейта». С 1979 г. она организовала 18 «инкубаторов», объединяемых «Сетью по созданию новых рабочих мест». «Сеть» состоит из трех структурных подразделений.

Первое звено составляют расположенные в 10 городах страны хозяйственно-технологические центры. Через них «Контрол дейта» предоставляет желающим учредить свою фирму производственные и конторские помещения, лабораторное оборудование, компьютеры на правах аренды, информационные сети, некоторые консультативные услуги.

Второе звено «Сети» — офисы сотрудничества — действуют на основе самокупаемости. Сотрудничающие в них работники «Контрол дейта» за определенную плату проводят техническую экспертизу проектов индиви-

**Цели создания
и источники финансирования «инкубаторов»**

	«Инкубаторы»			
	корпоративные	общественные	университетские	частные
<i>Цели</i>				
Участие в будущих доходах	XXX		X	XXX
Получение арендной платы	X	X	X	XX
Диверсификации производства	X			
Создание новых рабочих мест		XXX		
Экономический рост и диверсификация экономики региона		XX		
«Обкатка» новых идей	XX		XXX	
Создание «учебного» полигона бизнеса			XXX	
<i>Источники финансовых средств</i>				
Промышленные фирмы	XXX	X		
Штаты и местные органы власти		XXX	XX	X
Университеты		XX	XXX	
Частные лица		X		XXX
Субсидии федерального правительства		XX	X	X
Пожертвования		XX	X	

Примечания: XXX — доминирующие цели и источники средств; XX — значимые; X — второстепенные.

Составлено по: IEEE Transactions on Engineering Management. 1987. Vol. 34. № 34. P. 147—150; Allen D.N., Levine V. Nurturing advanced technology enterprises. Emerging issues in state local Economic Development Policy. N.Y. 1986. P. 171—181.

дуальных изобретателей, помогают составить хозяйственный план будущего предприятия, оценивают его финансовые перспективы. *Третье звено* — фонд стартовых средств — дочерняя венчурная фирма, предоставляющая не всегда доступный в независимых венчурных фондах для индивидуальных изобретателей «стартовый» капитал. Крупнейший «фонд», находящийся в Миннеаполисе, располагает для этих целей 4 млн долл. За 8 лет существования «инкубаторы» корпорации «Контрол дейта» оказали услуги более чем 6 тыс. изобретателей и предпринимателей, объединившихся в 735 мелких инновационных предприятий. По несколько «инкубаторов» имеют корпорации «Технолоджи сентерс интернэшнл», «Прайд, Роберте энд Ко», «Макдоуэлл индастриз», «Рибикон», «Онсет».

В качестве примера общественного «инкубатора», решающего региональные проблемы, можно привести *Центр развития передовой технологии штата Джорджия*, созданный в 1980 г. при поддержке губернатора штата на территории Технологического института. Правительство штата заинтересовано в развитии мелкого инновационного бизнеса, так как ежегодно 62% выпускников института покидают территорию штата. «Инкубаторная» программа Центра предоставляет индивидуальным предпринимателям, изобретателям и выпускникам института лаборатории, конторские помещения, научное оборудование на принципах аренды, обеспечивает мелким компаниям доступ на университетские мероприятия, в студенческие аудитории для отбора наиболее способных для возможной будущей работы в новых компаниях. В составе Центра, кроме того, находится Консультативная корпорация, располагающая постоянным штатом консультантов и экспертов по техническим и экономическим вопросам, а также венчурная фирма с фондом в 10 млн долл., финансируемая преимущественно из бюджета штата. Ежегодные вложения штата в «инкубатор» составляют около 1 млн долл. Допуск к «инкубаторной» программе разрешается на срок от 6 месяцев до 3 лет. Удовлетворяется 20% заявок. Центр не держит акций компаний, пользующихся его услугами, существует только на средства штата и пожертвования.

Университетские «инкубаторы» отличаются от перечисленных выше значительной долей собственных средств и отчетливо выраженными «учебными» целями. Так, известный под названием «Билдинг Джей» «инкубатор» Рэнселлерского политехнического института (г. Трои, штат Нью-Йорк) сам вкладывает средства в организацию новых компаний — в отличие, например, от Технологического института штата Джорджия. Их организаторами и работниками становятся в основном институтские ученые и студенты, для которых «инкубатор» выступает в качестве своеобразной живой лаборатории бизнеса. Мелкие компании могут пользоваться оборудованием и услугами «инкубатора» неограниченно долго. Интересно, что инкубаторная программа «Билдинг Джей» явилась основой научного парка, складывающегося вокруг института. Частные «инкубаторы» организуются профессиональными предпринимателями индивидуально, в основном на собственные средства в целях участия в будущих доходах мелких инновационных фирм, а также получения арендной платы. Этот вид бизнеса развивается сегодня столь стремительно, что заставил американских специалистов говорить о появлении новой профессии — «инкубаторного предпринимательства». Самостоятельно и с помощью внешних экспертов оценивая перспективность новых компаний, организаторы «инкубатора» скупают от 10 до 50% их акций. В среднем, согласно опросам, частные «инкубаторы» предоставляют услуги тем мелким компаниям, которые обещают в ближайшие 5 лет выйти на уровень объема продаж 5 млн долл. в год.

Заметной тенденцией последнего времени в организации «инкубаторного» предпринимательства стало формирование правительствами штатов

специальных программ помощи университетским, частным и создаваемым местными органами власти «инкубаторам». На уровне штатов образуются фонды, комиссии, комитеты, располагающие средствами для оказания помощи организаторам «инкубаторных» программ более низкого уровня, поддерживающие тех из них, которые решают региональные проблемы, в первую очередь безработицы и развития наукоемких отраслей промышленности. Финансируются такие штатные программы помощи из бюджетов самих штатов, а также федеральным правительством, частично местными органами власти, крупными промышленными корпорациями, университетами. Основной их частью являются региональные венчурные фонды, из которых предоставляются срочные субсидии и гранты организаторам «инкубаторных» программ на местах. Так, в Северной Каролине при созданной в 1983 г. Администрации технологического развития штата действует Региональный инкубаторный фонд, финансируемый штатом, университетами, частными корпорациями, общественными организациями. Частные лица и организации, желающие создать «инкубатор», могут получить в этом фонде единовременную безвозвратную субсидию до 200 тыс. долл., а также ряд специальных услуг. В Пенсильвании программа поддержки инкубаторов для мелкого бизнеса финансируется штатом, более чем 120 университетами и 1700 промышленными корпорациями. Если конечные цели создания и источники финансирования различных «инкубаторов» существенно различаются, то набор предоставляемых ими услуг практически один для «инкубаторов» всех видов (табл. 20).

Главным принципом предоставления услуг является полное невмешательство организаторов «инкубаторных» программ в текущую деятельность мелких компаний. Прежде чем предоставить услуги, организаторы «инкубаторных» программ обычно требуют от претендентов краткий коммерческий план будущего предприятия. Этот план должен содержать: анализ продукции и ее конкурентоспособности, анализ рынка, состояние и перспективы развития соответствующей области науки и техники, требования к производственной базе, характеристики ведущих специалистов, потребность в кредите, ожидаемые финансовые выгоды и т. д.

Особо следует сказать о характеристиках самых мелких компаний, пользующихся услугами «инкубаторов» (табл. 21).

В быстром росте инновационного бизнеса и различных форм его локальной организации отражается новая предпринимательская волна. Ее технологической основой являются новые информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии, производство новых материалов и продуктов, массированное освоение ряда крупных научно-технических достижений. Экономико-организационная база описанных форм инновационного предпринимательства заключается в гибкости хозяйственного механизма, возможности быстрой перегруппировки всех видов ресурсов. Немаловажное значение имеют культурно-исторические и психологические факторы, поддержка общественным сознанием всех видов индивиду-

Таблица 20

Услуги «инкубаторов»

<i>Вид услуги</i>	<i>Доля компании получающих услугу, % от общего числа опрошенных</i>	<i>Степень важности услуги (по 10-балльной шкале)</i>
Консультирование:		
налогообложение	39	6,4
страхование	14	10,0
получение государственных займов и грантов	34	9,0
контрактование	14	7,5
выпуск акций	21	8,3
планирование	52	6,6
отношений со служащими	29	6,3
маркетинг	29	8,8
государственное регулирование	13	7,1
проведение НИОКР	27	6,0
Предоставление помощи:		
ведение отчетности	39	6,8
оформление патентов	21	5,8
компьютерная обработка данных и информационный поиск	41	7,8
Сдача в аренду:		
зданий и помещений	64	9,7
залов для совещаний	77	8,4
кафетериев	27	7,3
транспортных средств	27	6,7
оборудования	36	6,5
Предоставление:		
телефонов	6	8,6
библиотек	29	6,3
венчурного капитала	23	3,8
копировальной техники	75	8,8
услуг почты	64	3,2
канцелярских услуг	66	8,1
персональных компьютеров	52	7,2

Составлено по результатам опроса 56 малых компании, пользующихся услугами «инкубаторов» (см.: Journal of Small Business Management. 1985. Vol. 23. No 3. P. 20).

Характеристики малых компаний

Время существования вне «инкубатора»		Время, проведенное в «инкубаторе»		Число занятых		Объем продаж	
мес.	%	мес.	%	мес.	%	тыс. долл.	%
менее 1	14	менее 6	17	1—2	42	менее 1	7
2—6	27	6—11	13	3—10	38	1—100	29
7—12	27	12—17	20	11—30	13	101—200	17
13—18	2	18—23	23	более 31	7	201—400	15
19—24	8	24—35	4			401—999	10
		36—59	10				
более 25	4	более 5 лет	13			более 1000	22

Составлено по результатам опроса 211 малых компаний, пользующихся услугами «инкубаторов» (См.: Research Management. 1987. Vol. 30. № 5. P. 39).

ального бизнеса, культивирование психологических стереотипов достижения личного успеха.

Идея «выращивания» новых инновационных предприятий находит сегодня последователей в ряде стран. Япония, Франция, ФРГ, Великобритания, Китай уже начали экспериментальное освоение идеи «инкубаторов». Канада, Бразилия, Австралия готовятся к этому. В середине 90-х годов XX столетия начался беспрецедентный венчурный бум, связанный с Интернет-технологиями. В это время американский бизнесмен Билл Гросс создал первый Интернет-инкубатор, который на сегодняшний день уже реализовал такие известные Интернет-проекты, как DoTo.com, eToys, CitySearch, NetZero, Tickets.com и др.¹ Еще порядка 50 проектов находятся в стадии разработки.

Успех названного проекта привел к массовому воссозданию бизнес-модели сначала в США и с временным лагом около двух лет в Европе. Однако, как и в случае с обычными бизнес-инкубаторами и прочими формами воспроизводственных ядер имеются различия между американской и европейской моделью, в основе которой — существенные мировоззренческие различия предпринимательских культур и поведенческих характеристик деловых сообществ. В этой связи, в качестве одной из основных проблем европейских Интернет-инкубаторов (число которых только в Великобритании превысило 100) называется «недостаток предпринимателей, ориентированных на рынок и готовых к риску и связанному с ним постоянному стрессу». Готовность к риску и перманентной нестабильности уже

¹ См. подробнее: *Бондарев Д., Гулькин П.* По последней парижской моде // Эксперт. Интернет. 2000. № 7. 20 ноября. www.archive.expert.ra/internet/00/00-44-56/goul.htm

давно рассматривается как неотъемлемый атрибут экономической деятельности в условиях «новой экономики»¹. Вторая проблема заключается в том, что и те предприниматели, которые находят в себе силы и решимость для ведения самостоятельного бизнеса, зачастую не обладают достаточным опытом создания успешных и устойчивых бизнесов. Отсутствие соответствующей бизнес-среды, проникнутой «рассеянным» знанием и гуманитарными технологиями, оказывающей позитивное влияние на формирование менеджмента усугубляет первую проблему. Критически важно для создания устойчивого Интернет-бизнеса, особенно, если речь идет о компании, действующей в сфере B2B, наличие обширных связей в бизнес-среде. Европейские венчурные Интернет-предприниматели также этого лишены².

Европейские Интернет-предприниматели решают стоящие перед ними проблемы, в том числе, используя американский опыт, который можно было бы назвать «двухъярусным кооперационно-сетевым взаимодействием», состоящим в комплексном выращивании взаимодополняющих Интернет-бизнесов на базе инкубатора. Таким образом, помимо кооперационно-сетевого взаимодействия с внешней бизнес-средой, являющегося ключевой бизнес-компетенцией проектов, происходит сетевое взаимодействие между выращиваемыми венчурными компаниями. Например, лидирующие британские Интернет-проекты пошли по этому пути даже дальше американских коллег, создав альянс Интернет-инкубаторов («третий ярус» кооперационно-сетевого взаимодействия) в составе Brainspark, Ideas Lab, Newmedias park, ICocoon, Esouk.com и Antfactory. Целью альянса является образование совместного пула ресурсов, позволяющего сократить издержки каждого входящего инкубатора.

К числу отличительных черт европейских Интернет-инкубаторов можно отнести также отчетливую интернациональную направленность экспансии. Европейский рынок представляет собой куда большее разнообразие нежели американский, при том что рынки конкретных стран часто не имеют необходимой емкости для выращиваемых бизнесов и этим отчасти определяется международный аспект деятельности. Как и в случае с обычным высокотехнологичным бизнесом для привлечения интереса венчурного инвестора необходим выход на крупный рынок (рынки). Так, Интернет-инкубатор Speed Ventures имеет отделения в Амстердаме, Хельсинки, Лондоне, Мадриде, Милане, Мюнхене, Париже, Стокгольме, Гонконге, Сингапуре и Нью-Йорке³.

Также важным отличием европейских венчурных Интернет-компаний является, опять же, как и в случае с обычным хай-теком, доступ к фондам

¹ *Ананьин О.* Экономическая теория на пути к новой парадигме. М.: Наука, 1992.

² *Федоров И.Г.* Инновации в современных интернационализованных воспроизводственных ядрах: кооперационно-сетевое взаимодействие венчурных предприятий // НАВИГУТ. 2003. № 4. С. 205.

³ Там же. С. 206.

с более низким ресурсообеспечением по сравнению с американскими. Отдельные ведущие американские инкубаторы имеют возможность оперировать фондами, достигающими 1 млрд долл., в то время, как один из крупнейших британских Интернет-инкубаторов Antfactory располагает капиталом в 350 млн долл., Ideas Lab — 10 млн, Brainspark — 30 млн¹. Таким образом, изначально доступ к финансам ограничен для европейских венчурных Интернет-компаний.

Многообразие Интернет-инкубаторов представляется возможным классифицировать следующим образом²:

1. Венчурные инкубаторы (54% от общего числа);
2. Венчурные акселераторы — 38%;
3. Венчурные порталы — 4%;
4. Сетевые инкубаторы — 4% (9).

Границы между названными формами часто размыты, однако дифференциация идет по критерию набора оказываемых услуг. Наиболее распространенный вид — *венчурный инкубатор* — предоставляет наиболее полный пакет услуг:

- ◆ качественное офисное обслуживание, включающее предоставление помещений, мебели, офисного оборудования, компьютеров и др. оргтехники, локальной сети, внешней связи, доступа в Интернет, конференц-залов и т. п.;
- ◆ оказание услуг бэк-офиса при помощи квалифицированного персонала с использованием современного программного обеспечения, необходимой технической поддержки;
- ◆ технологическая бизнес-поддержка: постановки систем управления оказание экспертной помощи, оказание содействия в обеспечении и защите прав интеллектуальной собственности;
- ◆ консалтинговое обеспечение как силами самих инкубаторов, так и с привлечением внешних экспертов;
- ◆ образовательные услуги, включая стажировки в других компаниях, курсы повышения квалификации менеджеров и специалистов;
- ◆ рекрутинговые услуги, по поиску и найму необходимых специалистов;
- ◆ использование компаниями, входящими в инкубатор, брэнда, а также связей, которыми владеет инкубатор, в частности, при взаимодействии с венчурными инвесторами, органами государственной власти и т. д., позитивное влияние факта присутствия в инкубаторе на статус компании³.

¹ См.: Федоров И.Г. Инновации в современных интернационализованных производственных ядрах/циклах: кооперационно-сетевое взаимодействие венчурных предприятий // НАВИГУТ. 2003. № 4. С. 206.

² Подробнее характеристику и классификацию Интернет-инкубаторов см.: Там же. С. 205—207.

³ Бондарев Д. Интернет-инкубаторы: История. Модели. Советы начинающим. www.technopark.al.ru/tpark/incspiral.htm

Деятельность *венчурного акселератора* локализуется в сферах, позволяющих определить его как скорее сервисную компанию, оказывающую помощь растущим фирмам:

- ◆ консалтинговое обеспечение подготовки бизнес-плана, маркетинга и позиционирования проекта, выхода на рынок;
- ◆ оказание содействия потенциальным инвесторам в «due diligence»;
- ◆ другие необходимые услуги, за которые растущая компания расплачивается своими акциями.

Венчурный портал представляет собой интра- или экстранет-сайт, призванный координировать деловые усилия начинающих и опытных Интернет-предпринимателей, консультантов и инвесторов. Позволяет предпринимателям получать помощь в создании и представлении инвесторам своих бизнес-планов, а инвесторам иметь доступ к качественной информации о возможностях инвестирования.

Сетевые инкубаторы представляют собой наивысшую стадию развития Интернет-инкубаторов, смесь венчурных фондов и управляющих компаний. Ярким представителем такой категории инкубаторов является CMGI — инкубатор, имеющий инвестиционный фонд размером 1 млрд долл.¹⁵⁸ Клиенты CMGI располагаются в разных городах, а в инкубатор помещаются только рабочие группы или подразделения инкубируемых компаний. При этом инкубатор часто выступает как стратегический инвестор.

По другой классификации инкубаторы делятся на вертикальные и инкубаторы, ориентированные на внутренние идеи. К вертикальным инкубаторам относятся структуры, ориентированные на выращивание компаний, относящихся к одному вертикальному рынку. В частности, если инкубатор ориентирован на рынок мобильной коммерции, в нем могут находиться компании занятые инфраструктурными разработками (протоколы передачи данных, обеспечение безопасности и т. д.) и фирмы, специализирующиеся на мобильном контенте, продажах посредством мобильных устройств доступа и др.¹⁵⁹ Ко второй группе чаще всего относятся инкубаторы, являющиеся частью ТНК, занятых выращиванием компаний, появившихся внутри этих корпораций для коммерциализации внутренних (возникших в этих ТНК) идей. Другим вариантом такого инкубатора может быть инкубатор, создаваемый экспертами в каких-либо областях офф-лайн бизнеса, представляющими преимущества, которые несет создание B2B компании, представленной в Интернете.

Технопарки

Одним из интереснейших локальных феноменов является особая форма научно-технического сотрудничества университетов, крупных промышленных корпорации, мелких инновационных фирм, обслуживающих

¹ См.: *Бондарев Д.* Интернет-инкубаторы...

² Там же.

сферу НИОКР организаций — различные научно-промышленные агломерации. Возникают такие агломерации — от небольших научно-промышленных парков до крупных организационных популяций обычно на организационно-экономической базе университетско-промышленного сотрудничества.

Технопарки (technology parks), как правило, представляют собой территорию обычно вокруг крупного технического университета с развитой хозяйственной (сети энерго- и водоснабжения, системы транспортных и других коммуникаций, производственные здания, склады) и научно-технической (лабораторные корпуса, производственные помещения многоцелевого назначения, информационно-вычислительные центры коллективного пользования, другие научно-технические услуги, фирмы управленческого консультирования, предприятия по розничной торговле средствами производства) инфраструктурой.

Места в парке покупаются или арендуются частными корпорациями, федеральными ведомствами, мелкими компаниями, независимыми изобретателями и т. п. На территории парка размещаются научно-технические подразделения крупных корпораций, государственные лаборатории, опытные предприятия, различные научно-исследовательские и опытно-конструкторские центры (в том числе кооперативные), фирмы венчурного капитала, консультативных и других специализированных услуг.

Итак, на ограниченной территории появляются заинтересованные друг в друге субъекты научно-технической в хозяйственной деятельности, осуществляющие различные этапы инновационных процессов и разные функции по их обслуживанию. Обычно организационно и территориально обособленные, в условиях технопарка они имеют значительно облегченные возможности установления контактов и кооперирования. Таким образом, стимулируется и образование различного рода целевых форм организации инновационной деятельности. Промышленные корпорации, заинтересованные в осуществлении определенных этапов инновационных процессов — на временной и постоянной основе, — организуют кооперативные предприятия с университетами, научно-техническими подразделениями других фирм, пользуются услугами внедренческих организаций.

Нам представляется, что в терминах воспроизводственно-институционального подхода геоэкономическая концепция, примененная к анализу современных локальных инновационно-воспроизводственных структур, позволяет выделить по возрастающей (в порядке усложнения) следующие структуры мирохозяйственного общения, синтезирующие воспроизводственно-технологический, инновационный, интеллектуальный и антропогенный компоненты (см. рис. 18).

Промышленный парк (Industrial park) — комплекс производственных и конторских помещений, обеспеченных минимальной хозяйственной инфраструктурой и предназначенных для сдачи в аренду.

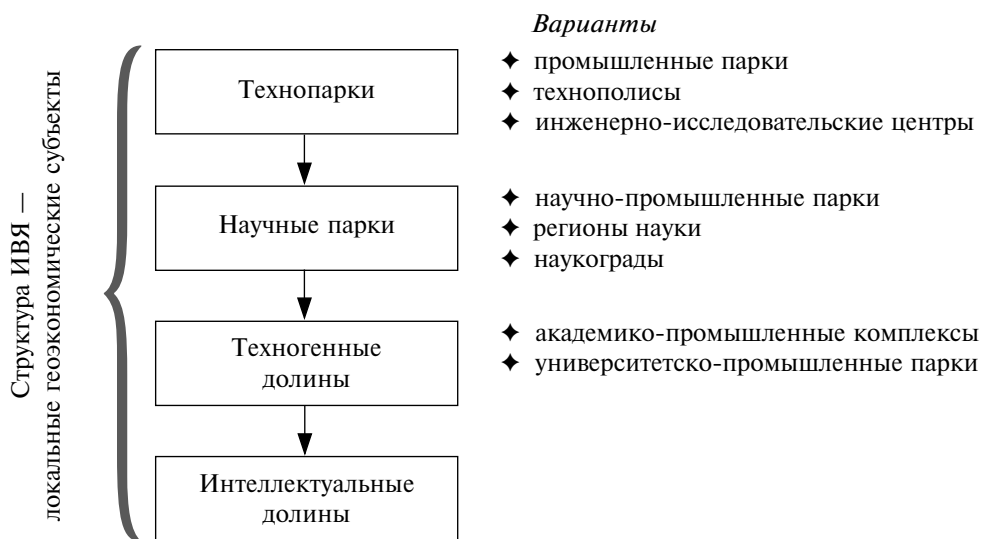


Рис. 18. Основополагающие локальные субъекты мирохозяйственного общения с преобладанием инновационно-интеллектуального компонента в интернационализированном воспроизводственном ядре (ИВЯ)

В отличие от промышленных парков в *технопарке* главным фактором размещения материально технической базы промышленности становится уже не близость к источникам сырья, рынку, рабочей силе, а наличие «мозгового центра», квалифицированных научных кадров. Именно последний фактор называют эксперты основным «паркообразующим» (наряду с развитым финансовым сообществом, благоприятными климатом и условиями жизни, разветвленной социально-бытовой инфраструктурой).

В развитии каждого парка можно выделить три фазы: институциональную, предпринимательскую и инновационно-креативную. В *первой стадии*, когда ясна перспективность застройки парка, университет и местные органы власти начинают вкладывать свои, но большей частью привлекать средства бизнеса в развитие хозяйственной и исследовательской инфраструктуры парка (или, как ее еще называют, «индустриальной экосистемы»). Разворачивается активная рекламная кампания, строятся отели, банки, рестораны, предприятия услуг, совершенствуются системы коммуникаций и т. д. Появляется первый крупный лидер из числа промышленных корпораций. На *второй предпринимательской стадии* в новом парке идет процесс создания новых рабочих мест, туда вслед за лидером начинают перемещаться исследовательские подразделения корпораций, возникают «инкубаторы» и мелкие инновационные компании, разворачивают деятельность консультативные и обслуживающие организации.

На *третьей стадии* промышленность не только участвует в финансировании университетских программ, осуществляемых в центрах, но и создает необходимую материально-техническую и финансовую основу для возникновения на территории парка разветвленной «индустриальной экосистемы». Входящие в нее специализированные предприятия научно-технических услуг усиливает целевой характер функционирующих на территории парка университетско-промышленных центров. Поэтому парки иногда называют *инженерно-исследовательскими центрами*.

В целом к критериям выбора научно-техническими и другими организациями места своего размещения, т. е. к основным «парко-образующим» факторам, можно отнести: наличие технического университета и крупного сообщества ученых; развитую хозяйственную научно-техническую и бытовую инфраструктуру; развитое финансовое сообщество; возможность территориального роста; предпринимательский климат; поддержку органов власти; высокое качество жизни; близость культурных центров; развитую систему воздушных и автомобильных коммуникаций; благоприятный природный климат.

На территории США технопарки начали возникать в начале 60-х годов, период их бурного роста пришелся на первую половину 60-х (одной из причин тому было общее увлечение наукой, вызванное, в частности, эффектом «спутниковой лихорадки»). Бум технопарков пришелся на 90-е годы, причем не только в США, но и в большинстве промышленно развитых стран, что говорит о больших возможностях этой организационной формы для решения задач нового этапа технологической революции. Согласно различным оценкам, в США насчитывается от 80 до 300 таких парков. Число занятых в каждом из них колеблется в среднем от 2 тыс. до 20 тыс. человек, достигая более 100 тыс. в крупнейших¹.

Одним из наиболее известных в США является Исследовательский парк-треугольник (Research Triangle Park) в Северной Каролине. Парк создан в 1956 г. на территории 5700 акров при поддержке государства усилиями трех университетов на средства в 1 млн долл. В 50-х годах традиционные отрасли промышленности штата (швейная, текстильная, мебельная, табачная) пришли в упадок. Выпускаемые университетами квалифицированные научные и инженерные кадры оставались практически без работы на территории всего штата. Эти факторы, в частности, привели к возникновению «парка-треугольника», который своими исследованиями в новейших областях науки и техники пытался привлечь к себе внимание промышленности.

Однако успехи парка были весьма скромными. В 1965 г. на его территории были расположены 9 промышленных лабораторий с общей численно-

¹ Существуют и создаются технопарки в Великобритании, ФРГ, Франции, Японии, Бельгии, Нидерландах, Израиле, Сингапуре, Таиланде, Тайване, Южной Корее, Новой Зеландии, Австралии, Китае. В США функционирует Ассоциация Университетских исследовательских парков. В феврале 1985 г. был создан Международный клуб технополисов.

стью занятых 1 тыс. человек. Быстрый рост парка начался лишь после покупки корпорацией IBM 400 акров земли для размещения научно-технического центра. В середине 80-х годов активы Северной Каролины составляли около 1 млрд долл. На его территории расположено более 40 научно-технических организаций и занято почти 20 тыс. человек. Среди крупнейших совместных научно-технических предприятий парка — Центр микроэлектроники и биотехнологический Центр, которые действуют в нетрадиционных для штата отраслях.

Исследовательский парк в районе Бостона объединяет свыше 700 промышленных компаний по производству компьютерной техники. В Японии крупнейшим и старейшим технопарком является «Цукуба». Здесь находятся 78 исследовательских и учебных учреждений, включая университет. Все учреждения, подразделяются на группы, соответствующие их специализации. Важная особенность технопарков является скорость, с которой разработанный новый товар переходит в стадию производства, а затем реализуется на рынках.

Большинство японских технопарков ориентированы на производство электроники, компьютеров, робототехники, а также медико-биологической и космической продукции. Главным местом сосредоточения японских технопарков является остров Кюсю, где производятся товары электронной промышленности, в первую очередь полупроводников, интегральных схем и др. электронных компонентов.

Широкое распространение получили технопарки и в развивающихся странах, в первую очередь в новых индустриальных странах (НИС) Юго-Восточной Азии таких как: Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Малайзия, Таиланд, Филиппины. Здесь их насчитывается более 10. Наиболее крупный технопарк среди НИС находится в Тайване. Он был образован в 1980 году на базе двух крупнейших университетов, в которых насчитывается свыше 12 тыс. квалифицированных специалистов.

Под «*технополисом*» понимается «город или несколько сливающихся городов, в экономике которых главная роль принадлежит исследовательским центрам разработки новых технологий и производствам, эти технологии использующим... Обычно, говоря о технополисе, имеют в виду город, построенный заново или заметно реконструированный в ходе и в результате развития новых производств. Следует, однако, иметь в виду, что сегодня во многих крупных старых городах, хотя там может не быть специально выделенных «высокотехнологичных» зон, все или почти все элементы технополиса присутствуют в рассредоточенной, дисперсивной форме»¹.

Участники проекта создания технополиса в г. Сан-Антонио, штат Техас так определяют данную форму: «...современный технополис — это город-

¹ См.: Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Указ. соч. С. 188.

государство, где в процессе коммерциализации технологии взаимно увязываются усилия частного и общественного секторов с целью интенсификации экономического развития»¹.

При нынешнем уровне развития информационных технологий и средств коммуникации, территориальное объединение элементов технополиса становится необходимым все в меньшей степени. Приобретает новую актуальность проблема оптимального перемещения ресурсов, задействованных в данном воспроизводственном ядре².

В создании технополиса, например, в г. Сан-Антонио принимали участие такие элементы как университет, крупные наукоемкие компании, правительство штата, местная власть, федеральное правительство и общественные группы поддержки. Если нет одного или нескольких исследовательских университетов (или институтов), либо если они не обладают приемлемым уровнем научного потенциала, технополис создать нельзя, не будет магнита, притягивающего большие высокотехнологичные фирмы, не будет базы для развития малых наукоемких предприятий»³.

Научно-исследовательской основой технополиса в г. Сан-Антонио являются две крупных частных научных организации — Юго-Западный фонд биомедицинских исследований (Southwest Foundation for Biomedical Research) и Юго-Западный исследовательский институт (Southwest Research Institute), а также ряд университетов и колледжей, основной из которых — Техасский университет Сан-Антонио с его Медицинским научным центром (University of Texas Health Science Center).

Федеральное правительство участвует, во-первых, финансируя местные университеты. Во-вторых, рядом с Сан-Антонио расположены пять крупных военных баз, в составе которых армейский медицинский центр, военный Институт хирургии, Военно-медицинская академия, Медицинский центр ВВС, Аэрокосмический медицинский центр, образующие мощный научно-медицинский комплекс тесно взаимодействующий с университетами и промышленностью. Кроме того, военные базы прямо или косвенно инвестируют в местное хозяйство ежегодно 2,6 млрд долл.

В финансировании университетов участвует правительство штата, а также создает законодательную базу, содействующую хозяйственному развитию всего штата. В Техасе действуют 6 видов финансовой помощи предприятиям, 5 налоговых льгот (в частности, освобождение от местного подоходного налога, распространяющееся на физические и юридические лица), организованы так называемые зоны предпринимательства, зоны внешней торговли, есть фонд помощи малому бизнесу, фонд венчурного капитала, программа развития инкубаторов.

¹ См.: *Smilor R.W., Kozmetzky G., Gibson D.V.* Op. cit. P. 434.

² *Родников А.Н.* Логистика. М.: Экономика, 1995. С. 86. См. также: *Федоров И.Г.* Указ. соч. С. 201.

³ См.: *Smilor R.W., Kozmetzky G., Gibson G.V.* Op. cit. P. 435—439.

Роль местных, городских властей заключается в поддержании приемлемого уровня платы за коммунальные услуги, обеспечении развития общей инфраструктуры города, защите окружающей среды и т. п.

К группам поддержки относятся как бизнес-структуры (банки, юридические конторы, консалтинговые компании и т. д.), так и общественные организации, способствующие взаимодействию всех компонентов и координации их усилий — Торговая палата, городской Совет при мэре, различные ассоциации и клубы. Торговая палата и городской Совет организуют ежегодные конференции, на которых обсуждаются проблемы и альтернативы дальнейшего развития города, проводят кампании по созданию целевых фондов. В результате проведения одной из таких кампаний были собраны средства на открытие инженерного факультета в Техасском университете.

Следует отметить, что строительство технополиса в Сан-Антонио идет не изолировано, а координируется с широкой программой развития так называемых «Силиконового ранчо» и «Силиконовой равнины». Под «ранчо» имеется в виду сам г. Сан-Антонио, а под равниной — территория, в которую входят такие города, как столица штата Остин, Форт-Уэрт и Даллас.

Научные парки

Более высокую ступень развития инновационно-воспроизводственных локальных субъектов мирохозяйственного общения являют собой крупные научно-промышленные агломерации — **научные парки**. Исследуя развитие и распространение новых типов инновационных воспроизводственных ядер в национальных инновационных системах, И.Г. Федоров обращает внимание на такую форму как научный парк. По его мнению, структуру воспроизводственного ядра научного парка образуют 4 составляющих: научное (исследовательское) ядро, производственная база, управленческий и финансовый компоненты. Согласно И.Г. Федорову,

Научный парк — это коммерческая организация, создаваемая при исследовательском центре и располагающая зданиями и территорией, где на условиях аренды размещаются наукоемкие фирмы. Парки многообразны и по размерам, и по условиям функционирования, и по составу клиентов-арендаторов, и по названиям (научный, исследовательский, технологический, инновационный или даже промышленный)¹.

Следует отметить, что практика организации подобных образований в мировом хозяйстве такова, что нередко они возникали с целью привлечения передовых зарубежных и отечественных технологий; ускорения инно-

¹ Федоров И.Г. Указ. соч. С. 199; См. также: Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Указ. соч. С. 187, 188.

вационных и внедренческих процессов; привлечения зарубежных ученых и специалистов; повышения эффективности использования мощностей и инфраструктуры конверсионных комплексов¹.

Первый научный парк появился в 1951 г. при Стэнфордском университете в Пало-Альто, Калифорния. Уже в 1969 г. было 17 университетских исследовательских парков в 15 штатах, в 1983 г. зона «охвата» «паркового движения» включала 18 штатов, а к 1988 г. их (парков) стало уже около 130².

Если рассматривать научные парки как новейшие организационно-функциональные локальные мирохозяйственные структуры, то следует выделить, по меньшей мере, два ключевых фактора их развития: интеллектуальный (академический, университетский) ресурс и гибкая самоорганизация, которые соединяясь, образуют локальную инновационно-воспроизводственную популяцию, размещенную компактно территориально, либо объединенную самой деятельностью профессиональной научной команды. Нам представляется, что в геоэкономической теории правильнее интерпретировать научный парк как организационную популяцию, охватывающую достаточно большое число однородных поисково ориентированных организаций, связанных с фундаментальными и прикладными исследованиями, разработками и внедрением собственных идей в сфере приобретенных высоких технологий, размещенных на ограниченной территории, либо дистанцированных друг от друга — что само по себе незначимо, но отличающихся четкой постановкой задач, ограничением целей, оптимальным разделением труда вне административных границ и относительной организационной стабильностью при свободном поиске и эффективном взаимодействии.

Такие организационные популяции устойчивы к внешним воздействиям, могут развиваться достаточно автономно по своим собственным законам. Возможности централизованного, административного регулирования этих самоорганизующихся сообществ практически отсутствуют. По крайней мере они ограничены необходимостью сохранения экономической самостоятельности входящих в эти сообщества организаций как непременным условием существования самих сообществ, а также возможностями прогнозирования их развития.

Как показал опыт Японии и некоторых стран Западной Европы, пытавшихся планировать развитие научных парков, единственно возможным направлением внешнего воздействия на них является формирование материально-технической инфраструктуры и создание благоприятного экономического климата. Иные формы централизованного управления могут ограничить разнообразие субъектов хозяйственной и научно-технической деятельности, которое также служит условием эффективной деятельности всего сообщества.

¹ Игнатов В.Г., Бумов В.И. Свободные экономические зоны. М.: Ось-89, 1997. С. 6.

² Peters L.S., Wheeler P.A. Op. cit. P. 131.

Факторами самоорганизации таких популяций являются:

- ◆ разветвленная инфраструктура, выступающая своего рода питательной средой для развития,
- ◆ происходящий между входящими в популяцию организациями и созданной инфраструктурой постоянный обмен информацией, персоналом, услугами, регулируемый потребностями развития. Образуется специфическая внутренняя культура популяции, стабилизирующая ее как целое и способствующая максимальному раскрытию потенциальных возможностей ее организаций;
- ◆ новые области общественной жизни, где возникают популяции, в частности наукоемкий комплекс отраслей промышленности, объективной основой объединения в котором служит качественное отличие инновационных процессов от других явлений общественной жизни. Объединенным в популяцию организациям всегда легче решать новаторские задачи, совместно отстаивать свои интересы в борьбе со сложившимися структурами производительные сил. Поэтому в организационных популяциях максимально облегчены возможности рекомбинации существующих ресурсов, образование новых субъектов хозяйственной и научно-технической деятельности, т. е. реализации целевой к инициативной форм организации инновационных процессов.

Историю возникновения, развития и взлета ведущих мировых научных парков эпохи рождения Интернета можно проиллюстрировать на примере истории Всемирной Паутины.

Условиями развития Интернета были ключевые факторы инновационной деятельности научных парков, а именно:

- ◆ безопасное окружение, спокойная обстановка;
- ◆ мощная государственная ресурсная поддержка;
- ◆ проведение исследований в важнейших отраслях науки;
- ◆ неограниченная свобода творчества;
- ◆ атмосфера инноваций.

Техногенные долины

История создания и развития этих форм трансфера технологий в американской экономике содержит два периода. Первый период — от конца второй мировой войны до середины 70-х гг. XX в. — самостоятельного, спонтанного развития исследовательских парков естественными темпами, с постепенным увеличением их числа и географическим схватыванием новых университетов и штатов.

Второй период наступает после того как научные парки доказали свою состоятельность в качестве эффективной формы трансфера технологий и продолжается поныне — период многократно форсированного тиражирования накопленного в отдельных регионах страны опыта и распространение его в общенациональном масштабе.

Техногенная долина — территория, охватывающая одну или несколько административно-территориальных единиц (округов, районов), в экономике которых главную роль играют научно-производственные комплексы: исследовательские центры, разрабатывающие новые технологии, и производства, основанные на применении этих новых технологий. В составе техногенной долины обычно есть и технополисы, и технопарки и научные парки разных типов.

Говоря об американской системе генерации знания, нельзя не упомянуть о трех самых известных и зрелых техногенных долинах: «Шоссе-128», «Силиконовая долина», «Северокаролинский треугольный парк», а также менее известных: Силиконовая прерия в окрестностях Далласа и Остина, Силиконовая гора возле Колорадо-Спрингс и Бионическая долина в штате Юта (Silicon Valley. Route 128, Silicon Prairie, Silicon Mountain, Bionic Valley).

В Бостоне и его предместье Кэмбридже располагаются три крупных исследовательских «ядра» мирового масштаба: Северовосточный, Гарвардский университеты и Массачусетский технологический институт (МТИ). В городе и его окрестностях еще до войны были расположены предприятия машиностроения, текстильной, химической, радиоэлектронной промышленности. К концу войны Массачусетс располагал самой впечатляющей комбинацией университетских лабораторий, ведущих исследования на переднем крае электроники и вычислительной техники, с несколькими прочно стоящими на ногах электронными и электротехническими фирмами, такими как *Reytheon* и *General Electric*, относящихся к отраслям промышленности, мощно поддерживаемых правительственными заказами.

Среди новейших техногенных организационных популяций наиболее развита *Силиконовая долина*. Ее история началась в 1955 г., когда изобретатель транзистора Шокли основал собственную фирму в округе Санта Клара, хотя тогда в этом месте уже начинал складываться центр электронной промышленности. Первым фактом биографии Силиконовой долины можно считать организацию после второй мировой войны проректором Стэнфордского университета и деканом его инженерного факультета Ф. Терманом Сообщества технических ученых. Пользуясь поддержкой Федерального правительства, финансирующего через Пентагон фундаментальные и прикладные исследования на территории университета, он привлекал молодых инициативных инженеров, выпускников университета к работе в фирмах «спин-офф», использовавших результаты военных исследований для гражданских целей. Так, недалеко от Стэнфордского и Калифорнийского университетов постепенно сложился техногенный феномен Силиконовой долины. Недалеко находился город Сан-Франциско, превратившийся за период второй мировой войны в крупный центр авиационной, а затем и авиакосмической промышленности, которые стали главными потребителями электронных устройств. Это заставило перенести в регион научные центры *IBM*, *Lokheed* и других корпораций нацио-

нального масштаба. Главным заказчиком и потребителем продукции региона стало правительство США, в основном, в лице министерства обороны. Входящие в Силиконовую долину организации сплотились на базе совместного участия в ряде предприятий микроэлектронной промышленности. Факторами становления Силиконовой долины как цельной научно-промышленной агломерации и ее быстрого роста явились не только развитая «индустриальная экосистема», разделение функций в инновационной деятельности, доступ к университетским идеям, возможности быстрой «обкатки» их в промышленных условиях и т. п. Заинтересованные в притоке квалифицированных кадров, «инженерных звезд», промышленные корпорации прилагают максимум усилий и к созданию в Силиконовой долине условий, обеспечивающих свободу творчества, возможности научной карьеры, материализации результатов исследований, пытаясь совместить специфический комплекс непосредственных социально-психологических мотивов деятельности ученых со своими интересами. Используется и обеспечение ученым возможностей организовать собственное дело на базе научно-технической деятельности (инновационное предпринимательство).

Привлечение квалифицированных кадров обеспечивается и за счет высокого уровня жизни и качества условий для работы, В расположенной на территории Силиконовой долины компании «Эдванст микродивайсиз» принята одна из первых в промышленности программа пожизненного найма. В этой же фирме созданы бесплатные службы, консультирующие работников по всем проблемам их жизни. Корпораций «Нэшнл семитондактер» купила для своих служащих в Силиконовой долине лесной участок в 14 акров, где организуются коллективные пикники и конференции по обсуждению проблем фирмы. Подобные факторы далеко не последние по важности, поскольку, как гласит лозунг, «люди любят работать там, где им нравится жить». Все эти факты говорят также о том, что для высвобождения творческой энергии своих служащих корпорации развивают на всех уровнях элементы *этноэкономической* модели управления.

В середине 80-х годов в Силиконовой долине находилось более 3 тыс. фирм, ежегодно создавалось 40 тыс. рабочих мест, производилось 20% мирового выпуска компьютеров и электронных компонентов. Таким образом, в «Силиконовой долине» как и в «Шоссе-128» сложилась комбинация научно-исследовательского и промышленного потенциалов, обеспеченных надежными и щедрыми правительственными контрактами. Комбинация, которая является исходной предпосылкой для энергичного развития наукоемких производств и превращения данных территорий в мировые точки техногенного роста. Но при внешней исключительной успешности обоих проектов все же лидером в иерархии организационно-функциональных техногенных структур мирового класса, несомненно оказалась «Силиконовая долина». Об этом пишет К. Омэ, усматривая глубинные корни успеха последней в ее геоэкономической позиции: успех там, где локальный

экономический субъект действует как форпост глобальной экономики¹. «Силиконовая долина в Калифорнии преуспела — особенно в сравнении с Шоссе-128 в Массачусетсе — благодаря атмосфере свободы и привлекавшей со всего мира идеи, людей и бизнесменов «высокого полета» и позволившей им комбинировать и рекомбинировать себя в индустриальной сетевой модели. Создав открытую, локальную точку пересечения и взаимосвязи всемирных потоков технологий, а также собрав по миру и объединив их создателей, Силиконовая долина быстро обошла конкурента в Массачусетсе. А Шоссе-128, напротив, посылало лоббистов в Вашингтон, исследовало и доказывало свою высокую конкурентоспособность как путь к увеличению размеров бюджетного финансирования НИОКР и усиливало протекционизм. Стали практиковаться препятствия и даже прямые запреты на иностранное инвестирование и приход иностранных собственников. И вот парадоксальный результат: Япония создала Силиконовый остров на Кюсю; Тайвань развивает Силиконовый проект, создав шлейф маленьких ярких подобию провинциальной Силиконовой долины, ставшей подлинным мирохозяйственных локальным центром роста»².

Интеллектуальная долина (общий контур формирования)

Все вышеперечисленные явления и широкая палитра хозяйствующих субъектов обнаруживают острую проблему — неадекватность существующих форм локальной институционализации, ее организационно-функциональных и социальных основ меняющемуся геоэкономическому статусу основополагающих мировых акторов, возрастающим требованиям к их культурной, цивилизационной и этноэкономической самобытности, способной интегрировать в новых локальных субъектах экономическое и информационное измерение с человеческой и социальной идентичностью. Стоит задача поиска новых геоэкономических форм локальности, вмещающих наряду с деловыми приоритетами и внутренние смыслы жизни людей в обществе³. В конечном счете целью исследования локальных субъектов мирохозяйственного общения и их геоэкономической стратификации является создание *теории интеллектуальной долины*, синтезирующей ключевые характеристики изученных субъектов, объясняющей источники и движущие силы инновационного развития в условиях новой *этноэкономической* парадигмы и доминирования информационных технологий, безбарьерных коммуникаций, научных инноваций.

¹ См.: *Ohmae K.* Op. cit. P. 94.

² Ibid. P. 95.

³ Об этом пишут, в частности: *Дилигенский Г.Г.* Глобализация в человеческом измерении // Клуб ученых «Глобальный мир». Вып. 6 (18). М.: Новый век, 2002. С. 20, 21, 27; *Вебер А.Б.* Глобализация и устойчивое развитие: проблемное поле и возможные сценарии // Клуб ученых «Глобальный мир». М.: Новый век, 2001. С. 26—31.

Известно, что благополучие общества зависит не только от развития науки, но и от инновационной способности. Известны страны с достаточно высоким уровнем развития науки, но не обладающие достаточно высоким инновационным потенциалом (например, Индия), и наоборот страны, ставшие лидерами в технологическом процессе, в то же время не имеют соответствующей научной базы (Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг и др.). Между развитием науки и техники и способностью порождать новые технологии нет прямой связи. Наука и техника как бы принадлежат двум одновременно существующим в обществе разным культурам, тесно взаимосвязанным между собой, но различным по формам и методам функционирования, по тем ценностям, которыми руководствуются представители каждой из культур, по характеру создаваемых в их рамках культурных объектов. Для решения новаторских задач мирового уровня необходимо наличие особой — *инновационной* — способности. Согласно концепции инновационной способности (*Capacity for Innovation Theory*)¹, появившейся на рубеже 80—90-х гг., как человек может быть или не быть «способным», так и компактные оргструктуры и хозяйствующие субъекты могут иметь способность производить, творить, рождать новое, идти вперед, а могут таковых способностей и не иметь.

Инновационная способность есть способность локальных структур к непрерывному продуктивному новаторскому поиску, преодолению, обновлению самого субъекта и переходу его в новое качество за счет самоорганизации, самотрансформации и синергетических эффектов.

В Дании, пытаясь постичь тайну изобретения инноваций и генерирования новых знаний, создана теория **«национальной системы инноваций»**. Тем самым поставлено под сомнение утверждение классической теории, согласно которой инновация является неординарным событием, — она разрушает общее равновесие в системе и приводит к революции. Рассматривая происхождение инноваций в пределах экономики такой малой страны как Дания, пришли 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. Инновация является не только кумулятивным, но и повсеместным процессом, что в условиях малой страны все люди создают инновации, и что не возможно отделить одну инновацию от другой, так как они построены друг на друге. Введено понятие **добавочной инновации (incremental innovation)** выделением 4 типов технологического прогресса:

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

¹ См.: *McIntyre S.H.* Obstacles to Corporate Innovation // *Business Horizons*. 1982. Jan./Febr. P. 24; *Technologie Innovation: The Experimental R and D Incentives Program*; *Baran S., Zandandan P., Vanston J.H.* How Effectively Are We Managing Innovation? // *Reserch Management*. 1986. Vol. 29. No 1; *Federal Organization for Technological Innovation*. Wash., 1985; *Иванов М.М. и др.* США: управление наукой и нововведениями. М.: Наука, 1990. С. 12—14.

- 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 во всем мировом хозяйстве¹.

И все же инновационную способность, по нашему мнению, не следует отождествлять с количеством новейших технологий, по которым та или иная страна является лидером. Набор технологий и высокотехнологических продуктов быстро меняется. Инновационная способность — это структурная характеристика функциональной организации жизни субъекта. Она охватывает не только экономику, хотя последняя играет одну из центральных ролей в инновационном процессе. Экономика, политика, идеология, военная сфера, мораль, право, медицина, образование — все сферы общественной жизни вносят свою лепту в формирование инновационной способности.

Существует глубинная внутренняя взаимосвязь в триаде: «интеллектуализация общества — инновационная способность — экономический рост». «Уровень развития и использования современных технологий в стране определяется не только развитием материальной базы её промышленности, но главным образом, *уровнем интеллектуализации общества*, его способностью производить, усваивать и практически использовать новые знания, приборы и материалы, а также новые технологии, т. е. новые формы и методы организации труда». *Уровень интеллектуализации общества* самым тесным образом связан с «*национальной инновационной системой*, которая представляет собой сеть институциональных единиц различных отраслей экономики, участвующих в инновационной деятельности. Число её участников коррелируется с основными видами инновационной деятельности — научной, технологической, организационной, финансовой и коммерческой»².

В этой связи нам представляется, что *интеллектуально-инновационная деятельность* может быть осмыслена в более широком контексте и по существу является особым, (креативным) видом активности на стыке науки, образования, культуры, производства в среде творчества и неформальной коммуникации. «Возможность перехода к инновационной экономике принципиальным образом зависит от двух параметров. Первый — доля валового внутреннего продукта, направляемого на развитие науки и

¹ См.: National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation Systems and Interactive Learning / Edited by B.-A. Lundvall. London: Pinter Publishers, 1992. P. 57.

² Малинецкий Г., Медведев И., Митин Н. Инновации и экономический рост в российском контексте // Безопасность Евразии. 2003. № 3. С. 95, 99.

образования. Обычно на этом параметре сосредотачивают основное внимание, обсуждая бюджет страны. Однако есть и второй, не мене важный параметр — *восприимчивость экономики к инновациям*. Мы можем иметь прекрасные разработки и огромные возможности. Однако, если мы ими не воспользуемся, то все они становятся бесполезными. Поэтому переход к инновационной экономике связан, прежде всего, со структурной перестройкой, с перераспределением информационных потоков, с созданием и активизацией новых механизмов и причинно-следственных связей во всем народно-хозяйственном комплексе»¹.

Особо следует подчеркнуть, что помимо признания важности фундаментальной науки, во всех официальных американских документах отмечается, что если наука является мировым феноменом и в ее развитии Соединенные Штаты Америки активно сотрудничают с другими странами, то в формировании инновационных способностей должны опираться на *собственные культуру и традиции*. Так, долгие попытки заимствовать японские методы инновационной деятельности не привели к успеху американские фирмы. Наоборот, были четче осознаны преимущества американских национальных форм и методов нововведений для американского бизнеса. *Американцы самых больших успехов достигали там, где максимально реализовали национальный духовный потенциал*. Поэтому, напрашивается вывод, что к числу первоочередных программ восстановления инновационной способности России как одной из крупнейших на протяжении столетий интеллектуальных и духовных сокровищниц мира должна быть отнесена национальная программа создания и поддержки «интеллектуальных долин» как локальных атрибутов мировых точек роста, которые бы впитали и переплавили теорию и практику функционирования всех вышеизложенных типов основополагающих локальных субъектов мирохозяйственного общения.

Интеллектуальная долина — крупная локальная организационная популяция этноэкономического геноза, устойчивая к внешним воздействиям, способная автономно и динамично развиваться по своим внутренним законам, впитывая в единстве неэкономические, социокультурные, цивилизационные сферы геоэкономического пространства. Эта популяция, саорганизованная за счет:

- ◆ органичного симбиоза разнообразных субъектов хозяйственной, научно-технологической, социокультурной и духовной деятельности;
- ◆ разветвленной инфраструктуры, выступающей своего рода питательной средой инновационных процессов;
- ◆ постоянной циркуляции информации, персонала, идей, ресурсов между входящими в популяцию и находящимися вовне структурами.

¹ Малинецкий Г., Медведев И., Митин Н. Указ. соч. С. 116.

Образуется специфическая внутренняя культура интеллектуальной долины, стабилизирующая ее как локальное целое геоэкономического масштаба, позволяющее решать новаторские задачи мирового класса.

Институциональный аспект интеллектуальной долины включает всю систему организаций и институтов, включенных в процесс поиска и изобретений, т. е. НИИ, проводящие НИОКР, технологические институты, университеты и подразделения частных предприятий, библиотеки, культурные и информационные центры и т. п.

Структурно-функциональный аспект интеллектуальной долины включает 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.

Масштабно-пространственный аспект интеллектуальной долины включает все локализованные части производственной и совокупной институциональной системы, расположенные в определенном регионе, но функционально интегрированные в глобальную систему, которая базируется на объемной интерактивной воспроизводственной инновационной модели.

В нашем понимании, в отличие от инновационной территориально врезанной системы, интеллектуальная долина является кульминацией воспроизводственно-интеллектуально-культурного симбиоза, геоэкономическим воплощением инновационной культуры как совокупности устоявшихся, воспроизводимых и социально передаваемых ценностей, стереотипов поведения, отношений, ритуалов и т. п. В современной глобальной сфере роль культуры как средства управления, а точнее самоуправления локального сообщества, возможно, даже более высока, чем роль хорошо организованной системы. Однако эта культура должна быть «жесткой», основанной на строгих нравственных принципах, авторитете знания, равенстве, безупречной объективности, естественном отборе в научных назначениях и продвижениях¹.

В центре системы организации и самоорганизации интеллектуальной долины должен быть человек-интеллектуал — профессионал-ученый, исследователь, инженер, художник, педагог, творец, работающий напряженно, самоотверженно в такой среде и в таких материально-технических и иных условиях, которые способствовали бы его эффективной кооперации с другими специалистами и максимальной личной отдаче. Профессионализм в новейших сферах науки и техники плюс умение оперировать высокими геоэкономическими технологиями на глобальном атласе реально обеспечивают стратегическую роль интеллект-аккумулирующих локаль-

¹ См.: *Евенко ЛИ.* Заключение // Иванов М.М. и др. США: управление наукой и нововведениями. М.: Наука, 1990. С. 204.

ных структур на авангардных направлениях мирового роста. Обобщающие ключевые структурно-морфологические характеристики интеллектуальной долины как *локального носителя неэкономического генотипа роста* приведены в табл. 22.

Т а б л и ц а 22

**Характеристика ключевых генерирующих факторов
локального неэкономического субъекта
«Интеллектуальная долина»**

<i>Группа факторов</i>	<i>Формы реализации</i>
Объект управления	Инновационно-культурный технологический процесс как воспроизводственное целое
Асистемность	— отсутствие принудительно фиксированных организационных структур; — децентрализация управления; — отсутствие жесткой регламентации организационных связей внутри структур; — образование гибких рыночно-стратегических структур (модулей); — разнообразие финансовых источников; — свободный доступ к ресурсам
Характер общения	— авторитет личного вклада; — четкость заданий и исполнений; — деиерархизация личных отношений; — снятие искусственных барьеров; — творческая свобода; — культивирование внеслужебного, междисциплинарного, межведомственного общения; — условная субординация
Мотивы и стимулы	— высокий профессионализм; — высокая ответственность; — «нематериальные» формы поощрения; — возможности выбора места и времени выполнения трудового задания; — гибкая занятость; — карьерный рост не сопровождается привилегиями
Фактор среды	— благоприятный психологический климат; — командный стиль «игры»; — баланс интересов глобальных, региональных, локальных факторов

Процесс вызревания интеллектуальных долин в определенной степени входит в противоречие с тенденцией узкой специализации регионов, предопределяемой углублением международного (межанклавного) разделения труда. Тем самым идет вымывание тех или иных вышеотмеченных компонентов и гипертрофированное развитие специализированных признаков. Уникальность интеллектуальных долин в том и состоит, что в рамках этих локальных систем сохраняется в гармоничном единстве полный спектр жизненно важных и необходимых для всестороннего развития всех базовых элементов жизнедеятельности данного региона. В этом наиболее ярко проявляется локальная система как генотип глобального, всеобщего.

Рельефное выделение интеллектуальных долин как тенденция обнаруживает себя в 80-е годы XX столетия. В мире подобные очаги ярко прояви-

лись в различных точках мирового сообщества практически одновременно. Классическим образцом интеллектуальных долин мирового класса можно считать японские экономические зоны: «Ограниченные в географических размерах, они часто имеют огромное экономическое влияние. Например, в Японии: регион *Шутокен*, включающий Токио вкупе с тремя непосредственно прилегающими префектурами, имеет совокупный ВВП, который, будь это полноценное государство, обеспечил бы ему третью позицию по данному показателю в мире после США и Германии. Аналогично, регион *Кансай*, включающий Осаку, Кобе и Киото, мог бы быть шестым, сразу после Великобритании»¹.

Расцветом подобных локальных инфраструктур во многом объясняется отмечаемый в литературе Японский этноэкономический ренессанс. Именно сплав национального менталитета (гуманитарно-культурологических воззрений, возвышенного отношения к труду, исторически сложившегося трепетного отношения к семейному укладу и традициям как высшим и непреходящим ценностям, патриотизм в высшем понимании и предназначении) с новейшими достижениями интеллектуальных и высоких технологий позволил сформировать в Японии локальную систему прорывных точек мирового развития. Этого же плана интеллектуальные долины закладываются в регионе новых индустриальных стран юго-восточной Азии.

II.2.4. Мировые ориентиры глобального экономического роста: постиндустриальная зона Пьюдонг (г. Шанхай, Китай)

В качестве иллюстрации современных постиндустриальных возможностей выхода на высокий уровень конкурентоспособности производственных секторов национальной экономики может служить пример *свободно-экономическая зона Пьюдонг (Пудун) (г. Шанхай), которая выступает в качестве стратегического ориентира экспортно-инновационного прорыва*².

В марте 1990 г. китайское правительство приняло решение о создании зоны развития Пудун в г. Шанхае и дальнейшем открытии ряда городов вдоль реки Янцзы, что привело к формированию открытой полосы вдоль этой реки, включая Пудун в качестве главной зоны развития. Официальное заявление об открытии зоны Пудун, расположенной к востоку от центральной части Шанхая, было сделано премьером Госсовета КНР Ли Пэном 18 апреля 1990 г. В основу стратегии ее развития заложено мощное государственное регулирование, которое исключает территориальную и административную анклавность, характерную для ОЭЗ Шенчжень. Деятельность зоны подчинена общей задаче совершенствования экономики

¹ См.: *К. Охтае*. The End of the Nation State... P. 80.

² См.: *Цзян Цзин, Стровский Л.Е., Фролова Е.Д.* Опыт формирования и функционирования зон с особой экономической политикой: Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006.

КНР, а также превращению Шанхая в хозяйственный, финансовый, торговый и логистический центр мирового значения.

Уже в течение первых шести лет в результате общих усилий центрального и местного правительства новый район Пудун был построен и стал одним из самых привлекательных районов для иностранных инвестиций на территории Китая. Главная задача пудунского проекта — обновление его промышленной базы, восстановление престижа Шанхая как одного из крупнейших экономических, торговых и финансовых центров АТР (Шанхай — один из трех городов центрального подчинения (Пекин, Тяньцзинь). Уже сегодня Пудун обладает развитой инфраструктурой, соответствующей требованиям «*города будущего века*». В нем находятся самые высокие и современные здания Китая, число небоскребов достигает 80. Наиболее выделяется 420-метровый небоскреб Цзиньмао (самое высокое здание в Китае и пятое — в мире) и самая высокая телебашня в Азии «Восточная жемчужина». Но это не предел: через несколько лет над Шанхаем вознесется «восьмое чудо света» — гигантский ультрасовременный 300-этажный небоскреб высотой 1,2 км и площадью 2 млн м², созданный по всем правилам бионики. Строительство гигантских сооружений объясняется не только национальными традициями «быть первыми», но и вызвано реальными функциональными потребностями в крупных промышленных и финансовых комплексах.

Передовые позиции Пудуна в области рыночных реформ и открытости, заключающиеся в более свободном доступе иностранных предпринимателей в такие сферы, как внутренняя и внешняя торговля, банковское дело и страхование, являются одним из важных факторов привлечения иностранных инвестиций.

В данной зоне осуществляется производство продукции для экспорта следующих отраслей: текстильной, машиностроения, электротехнической, легкой, металлургической, химической, медицинской, сельскохозяйственной, продуктов питания. Постепенно трудоемкое производство (одежда, игрушки, художественные изделия) уступает дорогу инструментальной, механической, электромеханической. При этом основное внимание уделяется высокотехнологичным производствам, финансовой и торговой сфере. Главными экспортными рынками являются Япония, США, Германия, страны Юго-Восточной Азии, страны ЕС, Корея, Гонконг, Тайвань. В Пудун переселилось большое количество городского населения, что повлекло за собой бурное строительство объектов инфраструктуры, общественного транспортного сервиса.

Для ускорения развития Пудуна принято решение оставлять все доходы в распоряжении зоны для нужд капитального строительства. Другой инструмент регулирования экономики, призванный обеспечить правительственные социальные программы, — централизованные фонды накопления, остающиеся за счет взносов как предпринимателей из прибыли, так и рабочих из

зарплаты. Результат такой политики — увеличение среднедушевого показателя ВВП.

В Пудуне развивается несколько функциональных зон:

- ◆ **зона свободной торговли (таможенная зона, бондовая зона) Вайга-оцяо** выполняет функции хранения, грузопереработки и транзитной торговли. На территории, площадью 10 км², расположены в основном консигнационные склады, предприятия обработки экспортной и реэкспортной продукции. Здесь разрешены беспошлинные и безлицензионные экспорт и импорт, создание внешнеторговых компаний и обращение иновалют. Всего создано более 600 предприятий. К 2004 году годовой прирост значений основных показателей составил: грузооборота — 43,4%, загрузки двадцатифутового контейнера — 42,6%, доходов предприятий товарообмена — 26,4%, товарооборота бондовых складов — 30%;
- ◆ в **зоне финансов и торговли Луцзяцзуй** (торгово-финансовой зоне), площадью 6,8 кв. км, располагаются финансовые и торговые центры, филиалы китайских и иностранных банков, биржи, финансовые и страховые компании, органы административного управления. К 2004 году 311 отечественных и зарубежных финансовых организаций открыли свои представительства, высокими темпами развиваются отрасли управления недвижимостью, выставочная деятельность, предоставления туристических и коммерческих услуг, количество построенных небоскребов составило 1082 при коэффициенте использования этих зданий (продажа или аренда) 91,7%;
- ◆ **зона экспортного производства Цзиньцяо (оффшорная зона)**. Эта зона экспортной переработки является самой передовой базой обрабатывающей промышленности, ориентированной на экспорт, при этом структура промышленности и технологии производства в зоне непрерывно совершенствуются. На территории 9,5 км² ведется строительство предприятий многих крупных китайских и зарубежных компаний. Основная продукция, производимая на 410 зарегистрированных предприятий с иностранными инвестициями, — автомобили и запчасти, микроэлектроника и компьютеры, современные телекоммуникации и биотехнологии, комплексное применение оптики, механики и электроники, бытовые технологии современного уровня, при этом доля высокотехнологичной продукции достигает 53,3%;
- ◆ наибольшая площадь отведена **парку высоких технологий Чжан-цзян** — 17 км². Зона предназначена для размещения предприятий высоких технологий, является центром разработки микроэлектроники, программно-математического обеспечения и биомедицинской продукции в Китае. Здесь действует 110 научно-исследовательских организаций, 413 инкубированных предприятий, в том числе пять из десяти мировых «фабрик» по производству интегральных схем (TSMC, UMC Group, Chartered, SMIC, Vanguard). В основу стратегии развития зоны заложена

сингапурская экономическая модель, которая привлекает китайцев мощным механизмом госрегулирования рынка. Один из его инструментов — государственные акционерные компании, задачей которых является управление долгосрочными капвложениями, реализация стратегических целей развития экономики. Годовой прирост валовой продукции в информационной и электронной сфере составил 90%, биомедицинской — 18,3%; прирост доходов разработчиков программно-математического обеспечения — 17%;

Кроме того, в Пудуне сформировано и успешно развиваются пять зон муниципального значения. Это такие зоны, как:

- ◆ сельскохозяйственная зона Саньцяо (Суньцяо);
- ◆ парк современной жизни «Люли»;
- ◆ культурно-туристическая зона «Хуася»;
- ◆ промышленный район Вяняо;
- ◆ зона развития «Синхо».

За последние 5 лет в эти зоны были привлечены значительные иностранные и китайские инвестиции, обеспечив тем самым масштабность и темп капитального строительства, а также функционирование многопрофильных производств и предприятий сферы обслуживания.

Особо необходимо выделить роль государства в формировании и развитии ОЭЗ. Она проявляется не только в принятии законодательных актов, определяющих и регулирующих деятельность ОЭЗ. С 1990 года на развитие Пудуна центральным и шанхайским правительством выделено в общей сложности 60 млрд юаней (7,2 млрд долл.). Кроме того, созданы три акционерные компании развития — района экспортного производства Цзиньцяо, района свободной торговли Вайгаоцяо и финансово-торгового района Луцзяцзун. Они должны взять под контроль соответственно промышленность, торговлю и оборот денежных средств в Пудуне.

С начала освоения и открытости Пудуна главным рычагом для скачкообразного развития этого района стало использование инокапитала и внешнеторговый экспорт. Напомним, что для иностранных инвестиций был установлен льготный режим по образцу специальных экономических зон. Почти половина из привлеченных зарубежных инвестиций была направлена на отрасль обслуживания, а именно во внутреннюю торговлю, международную торговлю и недвижимость. Доля добавленной стоимости вложенного в отрасль обслуживания инокапитала в валовом внутреннем продукте Пудуна возрастает в среднем более чем на 2 процентных пункта в год.

В Пудун поступают инвестиции из 67 стран мира. По объему инвестиций лидирующие позиции занимают следующие. На первом месте по объему инвестиций находится Гонконг. Далее следуют такие страны (в числителе — доля в % предприятий с инокапиталом, в знаменателе — доля в % по объему инвестиций): США (15%/11%), Япония (7%/8%), Тайвань (12%/5,5%), а также Германия и Сингапур. Но в последнее время всё

больше инвестиций начинает приходиться из западных стран. Кроме того, диверсифицируются пути привлечения иноинвестиций. Так, все большую роль играют такие формы, как выпуск акций категории Б (разрешенных для покупок зарубежными физическими и юридическими лицами), строительство инфраструктурных объектов по системе БОТ («строительство — эксплуатация — передача»).

В 2000 году сумма контрактных инвестиций составила 2,88 млрд долл., что составило годовой рост в 1,7 раза. Одной из особенностей иноинвестиционной деятельности является то, что большинство проектов с иностранным капиталом являются масштабными. На 379 объектов такого типа было инвестировано в среднем на каждый 10 млн долл. Эта сумма значительна, но она продолжает увеличиваться, и уже открыты проекты с суммой более 10 млрд долл., сейчас их количество — 265.

Планы строительства нового района Пудун привлекают не только малые, но и средние зарубежные предприятия. Пудунская администрация объявила, что возможности инвестиций являются равными как для крупных, так и для малых и средних предприятий.

Активизации привлечения иноинвестиций способствовало изменение мер по их привлечению с ноября 1997 г., в том числе:

1. Разрешенная доля инвестиций в форме технологий увеличена с 20% до 35% от уставного капитала;
2. Если зарубежный инвестор имеет пять и более предприятий, то он может объединить их на основе одного из них в групповое предприятие;
3. Изменилось поощрение реинвестирования: если предприятие с иностранным участием (ПИУ) полностью внесло уставной капитал, начало свою деятельность и выплачивает подоходный налог, то оно может инвестировать сумму (не более 50% от своего уставного капитала) в другие предприятия (доля таких инвестиций в уставном капитале не ограничена, кроме проектов, являющихся ограниченными для иноинвестиций в принципе, но и здесь ограничения лишь в непревышении 25% таких инвестиций);
4. Китайские предприятия получили разрешение инвестировать в предприятие с иностранным участием (ПИУ), сливаться с ними и покупать ПИУ.

Недвижимость выступает одним из основных индикаторов развития экономики. В Пудуне картина выглядит следующим образом. Это коммерческий центр, самый большой в Азии, занимает площадь 140 тыс. м². Всего в Пудуне проектом предусмотрено 18 высотных коммерческих зданий с садом, общей площадью 10 000 м². Среди уже открывшихся коммерческих центров необходимо выделить китайское совместное с иностранным капиталом торговое предприятие «Новый век», ежедневный доход которого от бизнеса составляет 10 млн юаней. 30 китайских и иностранных коммерческих холдингов вложили в него 8 млрд юаней (963 млн долл.). Он оборудован современным оборудованием, имеет 300 эскалаторов, 20 000 телефон-

ных линий программно-контрольного управления, стоянку на 2000 автомобилей. Но, несмотря на огромные масштабы, это всего лишь один из нескольких комплексов, которые строятся в Пудуне. В остальные входят: коммерческий выставочный центр, торговый и обслуживающий комплекс, организационный центр, центральный супермаркет. Привлекает внимание не так давно построенная третья в мире и первая в Азии по высоте телебашня.

Особенно явно из проектов инвестирования выделяются объекты инфраструктурной недвижимости. За 5 лет (1992—1997 гг.) в их строительство инвестировано в 7 раз больше, чем за все 80-е годы. Сегодня приоритетное значение будет иметь сооружение таких объектов, как:

- ◆ глубоководный контейнерный порт Вайгаоцяо;
- ◆ международный аэропорт (по очередям);
- ◆ информационный порт (системы связи);
- ◆ автострада Шанхай—Ханчжоу;
- ◆ вторая линия метро, пересекающая Шанхай с востока на запад;
- ◆ нефтегазовый проект в Восточно-Китайском море;
- ◆ станция спутниковой связи.

Первые итоги развития ОЭЗ Пудун были подведены в апреле 2000 года на международной конференции с участием китайских и зарубежных гостей, включая представителей ООН, проводимой в рамках празднования десятилетия со дня основания этой особой зоны. Район Пудун сохраняет быстрые темпы экономического роста, его посетили руководители правительств нескольких десятков стран.

Развитие ОЭЗ происходит столь стремительно, что статистические данные постоянно меняются, но общий порядок цифр следующий. К настоящему времени в Пудуне действуют около 4200 предприятий с иностранным участием, общая сумма непосредственно иностранных инвестиций составила 10,8 млрд долл. США. На эти ПИУ приходится 30% ВВП и более 60% экспорта района. В Пудун поступают инвестиции из 67 стран. Более 120 ТНК основали здесь свои предприятия, в том числе «Дженерал моторс», «Форд», «Дженерал электрик», «Шарп», «Мицубиси», «Сименс» и другие. Всего в Шанхае осуществляют свою деятельность примерно 256 ТНК, некоторые из них перевели сюда свои штаб-квартиры или филиалы, чтобы их операции в Китае расширились. В 2000 году экспорт в Пудуне составил около 7 млрд долл. или 34% от экспорта всего города и вырос в 6 раз за десять лет (по сравнению с 1990 г.).

Ежедневно здесь открывается 2—3 китайско-иностраннных совместных предприятия и привлекается иностранных инвестиций на сумму 10,9 млн долл. Первоначально большинство иностранных компаний занимались вторичной и трудоемкой индустрией. Но начиная с 1993 года учреждались все больше предприятий третьей индустрии, включая недвижимость, банки, торговля. Сейчас количество проектов третьей индустрии достигло 1900 с суммой 6,4 млрд долл. 360 предприятий по экспорту в Пудуне экс-

портирует приблизительно 10 000 видов продукции в 130 стран и регионов мира. Все больше свои филиалы здесь открывает компании в сфере торговли, страхования, рекламы, коммерческого консультирования, нотариального и бухгалтерского сервиса. За счет ускоренного роста сферы обслуживания, новых отраслей промышленности улучшилась структура ВВП. В Шанхае открыли филиалы 52 банка и небанковские финансовые компании из 25 стран. Повышается объем инвестиций в наукоемкие производства. Только в 2003 году 44 инвестиционные компании открыли свои филиалы в Пудуне, их уставной капитал составляет 4 млрд юаней. Приток такого огромного количества денежных средств позволит превратить Пудун в финансовый центр Китая. За годы 9 пятилетки (1996—2000 гг.) общий объем инвестиций в основные фонды Пудуна вырос в 4 раза и достиг 40 млрд долл.

Стремительно растет и население Пудуна: в 1990 году здесь проживало 1,3 млн человек, а в 2000 году уже — 3 млн; приток населения сопровождается строительством необходимой общественной инфраструктуры. Темпы роста города стабильны и на 2—3% превышают общекитайские. Здесь трудоустроено более 1 млн бывших безработных.

Что касается перспектив, то стратегической целью является превращение Шанхая к 2010 году в мегаполис с развитым рыночным механизмом, уровнем внешних связей и инфраструктуры, соответствующими высшим международным стандартам, превращение Шанхая в международный торгово-финансовый центр.

Для достижения указанной цели на ближайшую перспективу поставлены для решения масштабные задачи, основные из них следующие:

- ◆ увеличить вклад науки и техники в обеспечение экономического роста до 50%, а удельный вес высокотехнологичных отраслей в экономике города — до 20%;
- ◆ ликвидировать энергоемкие и экологически вредные производства;
- ◆ продолжать строительство инфраструктурных объектов;
- ◆ совершенствовать структуру собственности, искать эффективные пути реализации общественной собственности, совершенствовать систему управления госимуществом, создать плюралистическую структуру собственности, часть функций передать отраслевым министерствам, рынку;
- ◆ сократить специальные и укрепить комплексные экономические ведомства;
- ◆ упорядочить размещение производительных сил следующим образом:
 - в городе — сфера обслуживания, преимущественно финансы и торговля;
 - в ближних пригородах — высокотехнологичная промышленность;
 - в дальних пригородах — сельское хозяйство и традиционные отрасли промышленности.

Пудун будет продолжать открывать свой финансовый сектор внешнему миру. Это требует повышения уровня открытости и интернационализации

экономики города. Ключевым звеном при этом остается освоение района Пудун, основу экономики которого составляют финансы, торговля и экспортная обработка.

Ведение политики «открытости» имеет два параллельных варианта. Политика открытости «вовнутрь»: расширение сбыта собственной промышленной продукции на внутрикитайском рынке и привлечение ресурсов из других регионов страны для развития города. Для их достижения создается пояс экономического сотрудничества вдоль реки Янцзы, будет продолжено развитие коммуникаций в регионе и организация межрегиональных объединений, будет укрепляться роль Шанхая по «обслуживанию» всего Китая в области финансов и торговли. И политика открытости «вовне», нацеленная на интеграцию в систему мирохозяйственных связей, о чем речь шла выше.

Картина была бы неполной, если обойти внимание недостатки. Некоторые из них следующие. Из-за нарушения законодательства только за 1998 год было аннулировано 1010 предприятий с иностранным участием, зона теряет свою привлекательность из-за удорожания комплекса товаров и услуг и потери льгот (правда, городское руководство стремится компенсировать эти недостатки приданием больших прав ПИУ и возможностей ведения бизнеса), формирование единого рынка в Китае сдерживается отсталостью транспортной инфраструктуры.

Стратегия регионов России по эффективному освоению геоэкономического пространства (на примере Урала)

III.1. Выход Большого Урала на передовые позиции освоения геоэкономического пространства

Трансформированный мир, в который стремится выйти Россия в целях продвижения *к мировому доходу*, предъявляет ряд требований по выстраиванию российской модели внешнеэкономических связей, адекватно совмещаемой со сложившейся современной геоэкономической моделью мира. Такой доход в мировом измерении от внешнеэкономической деятельности образуется при реализации товаров и услуг, произведённых в рамках интернационализированных воспроизводственных ядер, транснациональных экономических структур. Для любой национальной экономики задача первостепенной важности — продвижение к ИНЭС — *интернационализированной национальной экономической системе*.

Представленные в исследовании институциональные структуры кластерно-сетевого типа (см. II.2.2), выступающие неотъемлемой частью геоэкономического пространства, находят свое воплощение в ряде зарождающихся новейших структур, среди которых одной из перспективных мест может занять локальная страта «уральский индустриальный район». Именно подобная структура вобрала в себя все необходимые геоэкономические компоненты при оперировании на мировой хозяйственной арене и может, по нашему мнению, служить геоэкономической моделью институционального обустройства России на базе воспроизводственных цепей.

Данная локальная страта входит в группу «индустриальных агломераций территориально сконцентрированных высокоспециализированных предприятий». В глобальном геоэкономическом пространстве главным субъектом мирохозяйственных отношений являются ИВЯ, звенья которых представляют ТНК, а также национальные и региональные транснационализированные компании. Поэтому представим УИР именно как ареал, контуры (экономические границы) которого определяются зоной влияния ИВЯ. «Уральский индустриальный район» это не географически очерченная территория, а ареал стратегического оперирования с экономическими границами, сформированными ИВЯ, как имеющих так и являющихся звеньями других воспроизводственных циклов, сконцентрированных и имеющих отображение своими институциональными структурами промышленного типа на этой территории.

Усилим данный аспект использованием еще одного атрибута геоэкономики — геоэкономического атласа, а именно обозначим границы ареала как поля оперирования на конкретной части геоэкономического атласа. Поэтому границы УИР как ареала будут определяться оперированием уральских предприятий на части глобального геоэкономического атласа. Подчеркнем, что указанные границы постоянно меняются. (Так, например, концерн Калина не оперирует сейчас на Украине, но зато приобрел акции немецкой компании, т. е. изменил свои границы.)

Далее мы разворачиваем общую картину формирования промышленно-индустриального кластера и становление УИР как геоэкономическую воспроизводственную систему мирового класса.

Оперирование же в глобальном геоэкономическом пространстве однозначно диктует соблюдение такого «правила игры» как формирование ИВЯ: при разработке стратегии развития регионов следует исходить из методологии поиска путей развития России в глобализирующемся мире, а экономику России определять не как «монообъект, а пространственный (многорегиональный) организм, функционирующий на основе вертикальных (центр-регионы) и горизонтальных (межрегиональных) экономических взаимодействий и входящий в систему мирохозяйственных связей»¹. При этом регион рассматривается в контексте региональной социально-экономической системы и представляется как часть мировой экономики, которая «может вбирать в себя территории, представленные как отдельными государствами, так и их группами во внутри- и межконтинентальных комбинациях»².

Однако, называемые при этом приоритеты и этапы стратегии, как переход к постиндустриальному обществу, преодоление дезинтеграционных процессов, реализация инфраструктурных проектов для укрепления внутренней экономической интеграции рассматриваются в рамках торговой, а не инвестиционно-воспроизводственной модели и ограничивается, на наш взгляд, исключительно замкнутой «внутренней» конкурентоспособностью без учёта внешнего воспроизводственного фактора. Геоэкономика «снимает» эти проблемы.

С геоэкономической точки зрения в отношении «уральского индустриального района» (УИР), как локальной страты, мы видим следующие возможные стратегии³: достижение модели глокального узла, вертикальной сакрали, геоэкономического широтного пояса. Наиболее реальный сценарий — индустриальный район с постиндустриальной окраской со следующей характеристикой:

¹ Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты пути реализации / Под ред. академика А.Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. С. 8.

² Там же. С. 406.

³ Фролова Е.Д. Комментарии к терминам «Локальные системы» // Кочетов Э.Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь. С. 470.

- ◆ инновационное развитие индустриального сектора и параллельное развитие его ИТ-среды;
- ◆ геоэкономическое понимание сырьевых отраслей, в том числе признание де-юре и де-факто стран (регионов) обладателей сырьевых ресурсов в качестве полноправных участников формирования мирового дохода;
- ◆ дальнейшее совершенствование технологий в рамках существующих производств, в которых район позиционирован уже сегодня в мире;
- ◆ развитие промышленных услуг и соответствующей инфраструктуры;
- ◆ развитие науки в разрезе специализации УИР.

Для выбора стратегии развития такой локальной структуры как «индустриальный район», на наш взгляд, необходимо усилить следующую характеристику «индустриального района». Одним из типов звеньев любых ИВЯ являются индустриальные, это очевидно. Поэтому на территории такой локальной страты «концентрация индустриальных звеньев ИВЯ» проявляется в форме пересечения таких звеньев именно индустриального характера. В этом мы видим не только специфику, но и исключительную специализацию индустриального района, которую, в соответствии с тенденциями глобализации, надо усиливать, чтобы продвигаться к ИНЭС. В пользу такой стратегии говорят ещё и следующие аргументы относительно интеграционных процессов для прорыва России к мировому доходу:

- ◆ формирование их приоритетов предусматривает развитие в первую очередь тех отраслей, которые имеют уже сейчас выход на мировые рынки. Это отрасли металлургии, ВПК и т. д., а именно эти отрасли имеют специализацию в УИР;
- ◆ для их реализации необходимо создать ударные хозяйствующие субъекты, которые представляют собой производственные ядра с целой системой окружающих его субподрядных производств, а это и есть характеристика ИР по определению как локальной воспроизводственной системы.

Практически без альтернатив под такими ударными хозяйствующими субъектами подразумевают транснациональные корпорации. Учитывая огромные масштабы России и в плане территории, и в плане полезных ископаемых, и в плане многообразных ресурсов, (а Свердловскую область сравнивают с территорией Франции, Финляндии). Целесообразно вывести в геоэкономическое пространство ещё один субъект мирохозяйственного общения — *трансрегиональную компанию* как трансрегиональную систему в рамках достижения общехозяйственных целей. Это не противоречит общей теории и методологии геоэкономики. Новым элементом глобальной конкуренции стало превращение в ее субъектов отдельных регионов, которые в силу обладания значимыми ресурсами и эффективного управления оказываются более успешными, чем страны в целом и действуют самостоятельно¹.

¹ Делягин М. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 325.

Трансрегиональную компанию мы рассматриваем как вид ТНК, у которой «ареал присутствия» это пространство из числа регионов страны (у ТНК это пространство из числа стран). Но, в то же время, элемент региональности мы выделяем более широко, а именно через новое содержание трансграничности инвестиционно-производственной интеграции, формирующей кластерно-сетевую модель трансрегиональных компаний.

На территории Урала в настоящее время происходят процессы объединения, укрупнения; их называют производственной интеграцией¹, доказывая тем самым адекватность своего функционирования в условиях глобализации. Но процессы укрупнения уральских компаний путём покупки акций тех же (горизонтально интегрированный холдинг) или сопряжённых (вертикально интегрированный холдинг) отраслей, называемые производственной интеграцией, на наш взгляд, нельзя в полной мере назвать интеграцией в геоэкономическом пространстве, несмотря на то, что экономическая интеграция формируется на базе кооперационно-производственных связей. Ведь геоэкономическая интеграция — это процесс формирования единого воспроизводственного замкнутого ядра (цикла). Правильнее происходящие процессы назвать производственным кооперированием. Подлинная интеграция включает развитие производственной, научно-технической кооперации, создание экономических и других союзов, зон.

Особенно чётко суть интеграции видна при определении этого процесса в геоэкономическом измерении — это процессы, протекающие в геоэкономическом пространстве, направленные на формирование целостных (единых) интернационализованных систем различного функционального содержания (кредитно-финансового, воспроизводственного и т. д.). Одной из современных проблем является отсутствие эффективной интеграционной модели развития. Для её выработки необходимо использовать следующие рекомендации:

- ◆ обеспечить уравнивание интересов всех участников интеграционного процесса, в том числе через призму взаимоинтеграции²;
- ◆ осуществить поиск совместных взаимовыгодных проектов для реализации, дающих стойкий стратегический эффект (именно это должно стоять в центре дву-(много)стороннего сотрудничества);
- ◆ иметь в виду, что контуры современной интеграции определяются не государственными границами, а экономическими;

¹ Козицын А.А. Производственная интеграция как основа повышения экономической безопасности региона / Под ред. А.И. Татаркина, А.А. Куклина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006.

² На европейском ареале эта идея отражается через принцип «сближения путем переплетения», предложенного в свое время министром иностранных дел Германии Франком Вальтером Штайнмайером, суть которого заключается в тесном переплетении российских и европейских интересов.

- ◆ для реализации интеграционных процессов создать ударные хозяйствующие субъекты (ФПГ, ТНК, консорциумы и т. д.), представляющие собой производственные ядра с целой системой окружающих его субподрядных производств;
- ◆ сформировать приоритеты интеграционных процессов, т. е. отрасли, которые имеют уже сейчас выход на мировые рынки (предприятия металлургии, ВПК, и т. д.). Это в первую очередь страны СНГ, а также области и другие регионы России;
- ◆ сформировать единую коммуникационную инфраструктуру;
- ◆ трансформировать властные национальные элиты в геоэкономические.

Другими словами, для того, чтобы говорить о процессе интеграции в глобальном пространстве, надо поставить (поместить) процесс в другую среду трансграничности. Это другая трансграничность, здесь действует очень развитый рынок среды, из которого мы черпаем модули, звенья для ИВЯ. Он позволяет осуществлять поиск эффективных участников. Это иная, а именно трансграничная, кооперация. Для реализации проекта необходимо «побродить» по всем ресурсным страницам геоэкономического атласа мира. Эффективные звенья надо искать на всех его страницах! Таким образом, формируется кластерно-сетевая модель, институциональной формой которой и является ТРК (ТНК). То есть если в большинстве случаев ТНК определяют как компанию, имеющую подразделения в нескольких странах¹, то мы, с точки зрения трансграничного интеграционного процесса предлагаем трактовать ТРК (ТНК) как локальную кластерно-сетевую систему, узлы которой составляют звенья, выбранные путём отбора самых эффективных на рынке среды.

Обобщим всё вышеизложенное и преломим через призму геоэкономических проблем России. Итак, суть стратегического манёвра России заключается в выходе в новый горизонт — геоэкономический². Это подразумевает оперирование в системе ИВЯ с целью прорыва к полноправному участию России в формировании и распределении мирового дохода. Войти в процесс подключения к мировой инвестиционно-воспроизводственной системе очень сложно, ведь в деятельности ТНК наиболее полно воплощается тенденция замыкания экономик развитого мира на себя и их изоляция от остального человечества. Кроме того, ТНК не заинтересованы в передаче другим страна технологий, так как именно они составляют зерно конкурентных преимуществ и являются источником технологической ренты. Но, тем не менее, транснациональным компаниям нужны новые источники ресурсов, новые технологии, рынки сбыта. В силу этого блуждающие ИВЯ непрерывно перекраивают экономические границы в погоне за мировым доходом. Так что шанс у России есть, тем более, что необходи-

¹ Другими признаками ТНК являются акционерная форма капитала, уровень планирования, степень укрупнение.

² Уйти от доктрины «догоняющего развития».

мость перехода на геоэкономическую модель развития продиктована вопросами национальной безопасности страны¹. Для достижения этой цели необходимо решить множество задач, основные из них следующие:

- ◆ расширить территорию хозяйствования, т. е. вести дело к интернационализации воспроизводственных циклов (в сжатые сроки сформировать ИВЯ);
- ◆ по-иному организовать деятельность товарных бирж; они должны также котировать воспроизводственные ячейки, стать товарно-кооперационными;
- ◆ создать однородную, унифицированную, стандартную производственную, техническую, технологическую и управленческую среду (так как центральное звено МТРТ — унификация и стандартизация);
- ◆ найти мировые точки роста с балансом интересов нескольких стран;
- ◆ найти инновационные точки роста, по-новому посмотреть на инновационную карту и определить свою нишу с учётом высказанных рекомендаций;
- ◆ форсированно создавать в России ТНК (и её вид ТРК) и делегировать им реализацию своих геоэкономических интересов;
- ◆ считать геоэкономическими зонами влияния страны российские естественные плацдармы²;
- ◆ сформировать новый симбиоз государства и бизнеса, в основу которого положить стратегию эффективного использования собственности³; государство должно стать глобальным предпринимателем в борьбе за национальный доход.

Таким образом, мы видим, что геоэкономическое пространство, его субъекты, управленческие технологии принципиально отличаются от функционирования субъектов в мировой экономике. Новая ситуация в мировой системе формирует иные ценности. Национальные экономики стремятся к новой модели взаимодействия, не торгово-посреднической, а воспроизводственной: через вхождение в мировые интернационализованные воспроизводственные ядра, а также зарождение новых ИВЯ, которые обеспечивают доступ к формированию и перераспределению мирового дохода. Именно формирование в мировой экономической системе собственных сегментов воспроизводственных ядер, создание геоэкономического атласа и оперирование посредством его на геоэкономическом пространстве позволяет реализовывать геоэкономическую стратегию российской экономики и очертить контуры экономического влияния.

Трансформированный мир, в который стремится выйти Россия в целях продвижения *к мировому доходу*, предъявляет ряд требований по выстра-

¹ Послание по национальной безопасности Президента РФ. М., 1996.

² В первую очередь это геоэкономические пояса, в ареале которых есть все компоненты: финансовые, кадровые, инновационные, сырьевые, энергетические.

³ В том числе на условиях совладения.

иванию российской модели внешнеэкономических связей, адекватно совмещаемой со сложившейся современной геоэкономической моделью мира. Такой доход в мировом измерении от внешнеэкономической деятельности образуется при реализации товаров и услуг, произведённых в рамках интернационализированных воспроизводственных ядер, транснациональных экономических структур. Для любой национальной экономики задача первостепенной важности — продвижение к ИНЭС — *интернационализованной национальной экономической системе*.

Огромная роль в формировании собственных сегментов воспроизводственных ядер отводится новейшим локальным структурам. Одной из них является «уральский индустриальный район», исторически всегда выступавший лидером в реализации отечественных стратегических решений. Однако современные концепции его развития хотя и наделяют этот район качествами локомотива в преодолении дезинтеграционных процессов, продвижении России в глобализирующемся мире, но рассматриваются в рамках торговой, а не инвестиционно-воспроизводственной модели и ограничиваются, на наш взгляд, исключительно проблемами «товарной» конкурентоспособности. При традиционном подходе район (регион) понимается как ограниченный территорией ареал, хотя происходящие в нём процессы уже давно «выплескиваются» за пределы его официальных границ. Здесь мы имеем дело с локальной стратой «уральский индустриальный район» как «регион-системой, опрокинутой во вне», «вмонтированной» в глобальную конструкцию современного мира, что по-новому раскрывается его роль в формировании интернационализованной национальной экономической системы (ИНЭС) как необходимого условия обеспечения доступа России к мировому доходу. Для этого проясним некоторые теоретические и методологические стороны формирования УИР.

Мировая практика уже накопила определённый опыт функционирования локальных страт «индустриальный район». Наиболее известные — это зона Рейна (ФРГ), область Эмилия-Романья (Италия), графство Манчестер (Великобритания), регион НИС ЮВА. Также в эту группу отнесён и Уральский регион, который, чтобы не путать это определение с традиционным (линейно-плоскостным), мы назвали «уральский индустриальный район — УИР».

В региональной экономике среди многочисленных типов районов-регионов выделяется «промышленный», «индустриальный». Отрасли специализации, играющие ведущую роль и указывающие на характерное производственное направление и место района в территориальном разделении труда, преобладание в этом районе индустриальных производств и даёт ему такое название. Суммарный объём годовой реализации по отраслям Уральского региона выглядит следующим образом (по нисходящей): чёрная металлургия — более 20 млрд руб., нефтяная, газовая промышленность и электроэнергетика — более 15,0 млрд руб.; далее примерно на одном уровне идут химическая промышленность и машиностроение (примерно

6,0 млрд руб.); незначительными объёмами представлены страхование, информационные технологии, наука, туризм, лизинг.

Отметим также, что внутри Уральского региона чётко прослеживается внутренняя специализация: например, Свердловская и Челябинская область специализируются на выпуске продукции чёрной металлургии, Республика Башкортостан и Свердловская область — цветной и т. д. Что касается названия «уральский», то оно чётко указывает на территорию Урал¹. Для соблюдения точности терминологии всё же подчеркнём, что, как социально-экономическая система, Урал представляет собой многоплановое понятие, по-разному трактуемое с точки зрения географии, экономики и политики. Эта специализация присуща и внешнеторговой деятельности.

Проявляет себя тенденция к созданию трансграничных систем с выходом на взаимодействие с иностранными тенденциями. Здесь мы имеем дело с сочетанием локальной трансграничности (табл. 23) и международной трансграничности (табл. 24).

Таблица 23

Крупнейшие интегрированные структуры металлургического комплекса, в состав которых входят крупные металлургические предприятия территорий Уральского федерального округа²

<i>Наименование интегрированной структуры</i>	<i>Территория размещения</i>	<i>Основные предприятия (сырьё, производство, сбыт)</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Горно-металлургическая промышленная группа «Евраз-Холдинг» (управляющая компания ООО «Евраз-Холдинг»)	(г. Нижний Тагил, Свердловская область) (г. Новокузнецк, Кемеровская область) (г. Новокузнецк, Кемеровская область)	ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат»
	(г. Нижняя Салда, Свердловская область) (г. Нижний Тагил, Свердловская область)	ООО «Нижнесалдинский металлургический завод» ОАО «Высокогорский горно-обогатительный комбинат»

¹ Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики / Под ред. чл.-кор. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2000. С. 56—58.

² Козицын А.А. Производственная интеграция как основа повышения экономической безопасности региона / Под ред. А.И. Татаркина, А.А. Кукулина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. С. 287—293; Лавров Н.П., Кукулин А.А., Козицын А.А. и др. Зачем России Удочкан. Екатеринбург: ИД «ПироговЪ», 2004.

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Отрасль черная металлургия	(г. Качканар, Свердловская область) (г. Новокузнецк, Кемеровская область) (г. Новокузнецк, Кемеровская область) (г. Нерюнгри, Республика Саха) (г. Москва) (г. Москва)	ОАО «Качканарский горно- обогажительный комбинат «Ванадий» ОАО «Евразруда» ОАО «Объединенная угольная компания «Южкузбассуголь» ОАО «Угольная компания «Нерюнгриуголь» ООО «ТД «Евраз-Холдинг» ОАО «Ферротранстрейд» Финансовая компания «Евраз-Холдинг»
ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» Отрасль черная металлургия	г. Магнитогорск, Челябинская область — все предприятия	ЗАО «Русская медная компания» ОАО «Магнитогорский калибровочный завод» ОАО «Магнитогорский метизно- металлургический завод» ЗАО «Механоремонт. комплекс» ЗАО «Огнеупор» ОАО «Магнитогорский цементно-огнеупорный завод» ЗАО «Электроремонт» ЗАО «НПО «Автоматика» ЗАО «Магнитогорский завод прокатных валков» ЗАО Инвестиционная компания «Расчетно-фондовый центр» ЗАО «А-Капитал»
Мечел (управляющая компания ОАО «Стальная группа «Мечел») Отрасли: черная металлургия, цветная металлургия	(г. Железногорск-Илим- ский, Иркутская область) (г. Междуреченск, Кемеровская область) (г. Челябинск, Челябинская область) (г. Чебаркуль, Челябинская область) (г. Орск, Оренбургская область) (г. Белорецк, Республика Башкортостан) (г. Ижевск, Удмуртская республика) (п. Вяртсиля, Республика Карелия) (г. Караганда, Республика Казахстан)	ОАО «Коршуновский горно- обогажительный комбинат» ОАО «Южный Кузбасс» ОАО «Челябинский металлургический завод» ОАО «Уральская кузница» ОАО «Южно-Уральский никелевый комбинат» ОАО «Белорецкий металлургический комбинат» ОАО «Ижсталь» ОАО «Вяртсильский метизный завод» ОАО «Мечелуглересурс»

1	2	3
	(г. Кымпия Турзеш, Румыния)	«Индустрия Сырмей»
	(г. Тырговиште, Румыния)	КОСТ С.А. «Мечел Нямунас»
	(г. Каунас, Литва)	УАБ
	(п. Посьет, Приморский край)	ОАО «Торговый порт «Посьет»
	(г. Москва)	ООО «Торговый дом Мечел»
	(г. Цуг, Швейцария)	«Мечел Трейдинг»
	(г. Бухарест, Румыния)	«Мечел Трейдинг Румыния»
Трубная металлургическая компания (управляющая компания ЗАО «Трубная металлургическая компания») Отрасти: черная и цветная металлургия	(г. Полевской, Свердловская область) (г. Каменск-Уральский, Свердловская область) (г. Волжский, Волгоградская область) (г. Таганрог, Ростовская область) (г. Москва)	ОАО «Северский трубный завод» ОАО «Синарский трубный завод» ОАО «Волжский трубный завод» ОАО «Таганрогский металлургический завод» ЗАО «Торговый дом «ТНК»
Группа «ЧТПЗ Комплексные Трубные системы» (управляющая компания ЗАО «ЧТПЗ Комплексные Трубные системы») Отрасти: черная и цветная металлургия	(г. Челябинск, Челябинская область) (г. Челябинск, Челябинская область) (г. Первоуральск, Свердловская область) (г. Москва) (г. Москва) (г. Магнитогорск, Челябинская область)	ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» ОАО «Челябинский цинковый завод» ОАО «Первоуральский новотрубный завод» ЗАО «Система комплексного снабжения «МеТрис» ОАО «Завод специальных монтажных изделий» ЗАО «Магнитогорский завод мехмонтажных заготовок — Востокметаллургмонтаж»
Уральская горно-металлургическая компания (управляющая компания ООО «УГМК-Холдинг») Отрасти: черная металлургия, цветная металлургия	(г. Краснотурьинск, Свердловская область) (г. Гай, Оренбургская область) (п. Медногорский, Карачаево-Черкесская республика) (г. Учалы, Республика Башкортостан) (г. Верхняя Пышма, Свердловская область) (г. Ревда, Свердловская область) (г. Красноуральск, Свердловская область)	ОАО «Богословское рудоуправление» ОАО «Гайский горно-обогатительный комбинат» ЗАО «Урупский ГОК» ОАО «Учалинский ГОК» ЗАО СП «Катур-Инвест» ОАО «Среднеуральский медеплавильный завод» ОАО «Святогор»

1	2	3
	(г. Медногорск, Оренбургская область) (г. Верхняя Пышма) (г. Серов, Свердловская область) (г. Владикавказ, Республика Северная Осетия — Алания) (г. Киров, Кировская область) (г. Томск, Томская область) (г. Шадринск, Курганская область) (г. Оренбург) (г. Екатеринбург, Свердловская область)	ООО «Медногорский медно-серный комбинат» ОАО «Уралэлектромедь» ОАО «Металлургический завод им. А.К. Серова» ОАО «Электроцинк» ОАО «Кировский завод по обработке цветных металлов» ЗАО «Сибкабель» ОАО «Шадринский автоагрегатный завод» ООО «Оренбургский радиатор» Научно-исследовательский проектный ин-т «Уралмеханобр»
Группа СУАЛ (управляющая компания ОАО «СУАЛ-Холдинг»)	(г. Североуральск, Свердловская область) (Республика Коми) (г. Краснотурьинск, Свердловская область) (г. Каменск-Уральский, Свердловская область) (г. Пикалево, Ленинградская область) (г. Волхов, Волгоградская область) (г. Волхов, Ленинградская область) (г. Шелехов, Иркутская область) (г. Кандалакша, Мурманская область) (п. Надвоицы, Республика Карелия) (г. Каменск-Уральский) (г. Михайловск, Свердловская область) (г. Шелехов, Иркутская область) (г. Кирс, Кировская область) (г. Каменск-Уральский, Свердловская область) (г. Шелехов, Иркутская область) (г. Каменск-Уральский)	ОАО «Североуральский бокситовый рудник» ОАО «Боксит Тимана» ОАО «Богословский алюминиевый завод» ОАО «Уральский алюминиевый завод» ОАО «Пикалевское объединение «Глинозем» ОАО «Волгоградский алюминиевый завод» ОАО «Волховский алюминиевый завод» ОАО «Иркутский алюминиевый завод» ОАО «Кандалакшский алюминиевый завод» ОАО «Надвоицкий алюминиевый завод» ЗАО «Завод «Демидовский» ОАО «Уральская фольга» ОАО «Иркутский кабельный завод» ОАО «Кирсинский кабельный завод» ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» ЗАО «Кремний» ООО «СУАЛ-Кремний-Урал»
Отрасль цветная металлургия		

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
	(Республика Бурятия)	ЗАО «Черемшанский кварцитовый рудник»
	(г. Шелехов, Иркутская область)	ООО «СУАЛ-Порошковая металлургия»
Русская медная компания	(г. Кыштым, Челябинская область)	ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод»
Отрасль цветная металлургия	(г. Екатеринбург)	ООО «Уралвторцветмет»
	(г. Полевской, Свердловская область)	ЗАО «Завод точных сплавов»
	(г. Карабаш, Челябинская область)	ЗАО «Карабашмедь»
	(г. Новгород, Новгородская область)	ЗАО «Новгородский металлургический завод»
	(г. Ревда, Свердловская область)	ОАО «Ревдинский завод ОЦМ»

Таблица 24

**Основные совместные проекты
предприятий Свердловской области
с АО «ALTA» (Чехия)**

<i>Предприятие</i>	<i>Содержание проектов, область сотрудничества с АО «ALTA»</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
<i>Реализованные проекты</i>	
ФГУП «ПО «Уралвагон-завод»	Техническое перевооружение предприятия: товарный кредит (через Чешский Экспортный Банк) на поставку металло-обрабатывающего оборудования, центров (300 млн евро, 10 лет), при этом 30% оборудования должно быть закуплено у чешских фирм
ОАО «Уралмашзавод»	Техническое перевооружение предприятия: модернизация цеха механообработки (для крупных заготовок); <i>Совместное выполнение контракта для Индии (кран для АЭС Куданкулам)*</i>
ОАО «Корпорация ВСМПО-Ависма»	Техническое перевооружение предприятия: внедрение линии обработки штампованных заготовок (12 фрезерных центров)
ОАО «ОКБ «Новатор»	Техническое перевооружение предприятия для освоения новых видов продукции (металлообрабатывающее оборудование)
ОАО «Машиностроительный завод им. Калинина»	Техническое перевооружение предприятия: внедрение технологии механообработки сложных поверхностей заготовок (обрабатывающие центры)
<i>Перспективные направления</i>	
ФГУП «Уралтрансмаш»	— совместный проект с компанией «Татра» по модернизации парка трамвайных вагонов «Татра» в г. Екатеринбурге

1	2
	— комплектование трамвайных вагонов «Татра» бортовой аппаратурой и системой управления ОАО «УПП «Вектор» не только г. Екатеринбург, но и в других странах*
ООО «Уральский дизельно-моторный завод»	Организация серийного производства дизельных и бензиновых двигателей к автомобилям «Skoda», в том числе в рамках локализации промышленной сборки автомобилей «Skoda» для строящегося в Калужской области завода «Volkswagen»
Проект производства титановых имплантируемых протезов	Совместное с компанией «БЕЗНОСКА» (г. Кладно) производство титановых имплантируемых протезов (с российской стороны: ФГУП «ПО «УОМЗ», ОАО «Корпорация ВСМПО-Ависма», ФГУП «Протезно-ортопедическое предприятие», НИИ травматологии и ортопедии им. В.Д. Чаклина)

Примечание: * — проекты с элементами геоэкономической модели внешнеэкономических связей.

III.2. Средний Урал. Формирование воспроизводственных систем в геоэкономическом пространстве

Средний Урал обладает рядом преимущественных факторов: богатейшие природные ресурсы, концентрация востребованного производства в экономике страны, модернизация переработки отходов производства, налаживание сотрудничества с иностранными государствами и другие. Экспортно-импортный комплекс Свердловской области по данным ММТВЭС в соответствии с методикой количественного анализа характеризуется следующими особенностями, определяющими его конкурентные позиции и перспективы развития: приоритетное положение в структуре внешнеэкономических связей всего Уральского региона; возрастающая роль в функционировании хозяйственного комплекса Северного Урала; высокий уровень диверсифицированности товарной и территориально-географической структуры экспорта; ориентация на повышение степени переработки экспортной продукции.

Структура экспорта предприятий Свердловской области представлена на рис. 19.

На рис. 20 изображена организационно-функциональная страница геоэкономического атласа, показывающая на его сегменте ареал оперирования крупных компаний Среднего Урала, выбранных нами для исследования по принципу крупнейших субъектов внешнеэкономической деятельности.

К крупным компаниям Среднего Урала можно отнести Верхне-Салдинской металлургическое производственное объединение и Уралвагонзавод,

Доля отраслей промышленности в общем объеме экспорта крупнейших предприятий Свердловской области в %

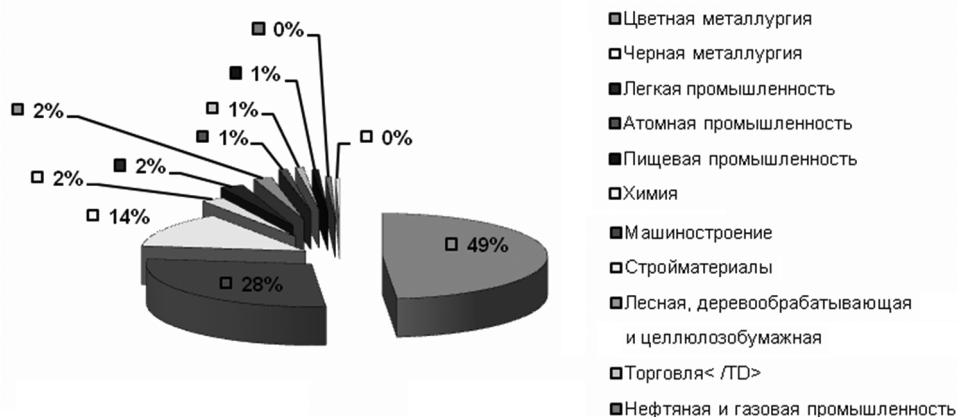


Рис. 19. Структура экспорта крупнейших предприятий Свердловской области



Примечание: линиями обозначены условные границы сетевой модели УИР.

Источник: составлено по данным сайтов одноименных компаний, в том числе www.kalina.com; www.ugmk.org

Рис. 20. Организационно-функциональная страница национального геоэкономического атласа, преломленного к Уральскому региону (фрагмент)

которые стали «ядрами» высокотехнологичных кластеров (см. Приложение 24 и 25).

В силу подвижности экономических границ любое локальное образование нельзя рассматривать как нечто застывшее. Поэтому необходимо знать ближайшую перспективу, т. е. вектор развития локальной страны. С позиции региональной экономики¹ методологическими основами определения приоритетных направлений регионального развития является понимание приоритета как важнейшей составной части экономической стратегии, осознание необходимости осуществлять этот выбор в условиях транзитивной экономики, трудности достижения баланса разноуровневых интересов и т. д.

Предлагаются различные варианты, начиная от ставки на высокие технологии и преимущественное инвестирование в наукоёмкие производства на базе военно-промышленного комплекса до первоочередного инвестирования гражданских отраслей. Не вызывает сомнения предложения группы уральских учёных² при выборе предпочтительного варианта отталкиваться от решения социально-экономических проблем в регионе, но адаптировать его к условиям оперирования в геоэкономическом пространстве. Среди таких проблем старопромышленного региона выделяется плохо развитая инфраструктура при исторически сложившемся высоком промышленном потенциале.

Если теоретико-методологический подход не вызывает сомнения, то практические рекомендации, сводящиеся к выбору наиболее эффективного варианта решения проблемы на основе только окупаемости инвестиций и продолжения специализации региона нам видятся недостаточными. Также, слишком локальными следует считать и декларации по «точечному» переходу на инновационный путь развития без принятия комплексной программы инновационного развития. Но самый главный недостаток, на наш взгляд, это выбор в качестве приоритетов развитие производств, не обеспечивающих в данный момент времени «насыщение» и удовлетворение потребностей исключительно региона (в том числе по энергетической программе Среднего Урала).

¹ Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики / Под ред. чл.-кор. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2000.

² Там же. С. 49.

III.3. Южный Урал: выход предприятий в геоэкономическое пространство — поиск экспортных возможностей

III.3.1. Позиционирование Челябинской области в мировом экономическом пространстве

В настоящий момент Челябинская область позиционируется в мировом экономическом пространстве как регион с формированием особого специфического вектора, наполняемого продукцией, всё более надежно завышающей спрос на мировых рынках.

Дальнейшее продвижение экспортной продукции на мировые глобальные рынки сопряжено с целым рядом кардинальных шагов по преобразованию инновационно-производственного промышленного ландшафта и приоритеты здесь должны лежать в сфере интенсивного облагораживания традиционных отраслей промышленности (рис. 10) — как первый этап с постепенной реструктуризацией старопромышленных регионов на новой инновационной основе.

Обладея относительно широким кругом связей (см. рис. 22, 23 и 24), следует особо выделить приоритетных партнеров, с которым установлены долгосрочные связи. К ним, прежде всего относятся страны СНГ и Европейские страны (см. рис. 22).

Диверсификация географического направления, характерная для челябинским внешнеторговых фирм, несет в себе скорее традиционный обмен готовыми изделиями, в которых относительно мало кооперационных поставок.

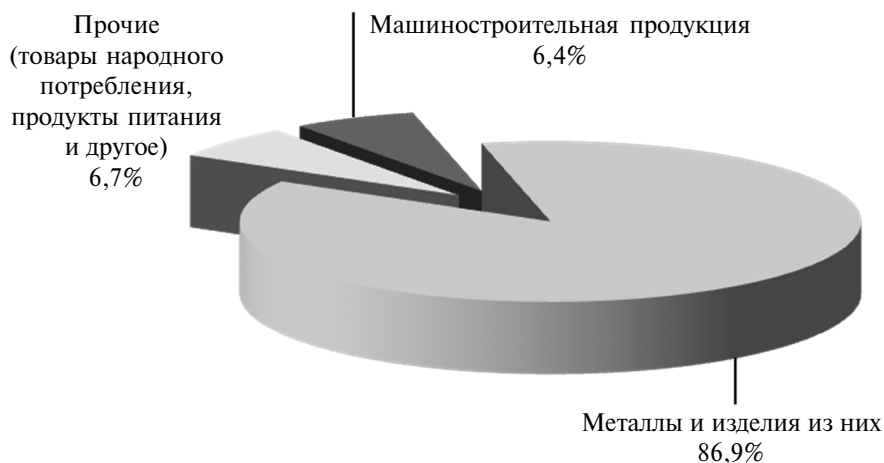


Рис. 21. Товарная структура экспорта
Челябинской области в 2006 году

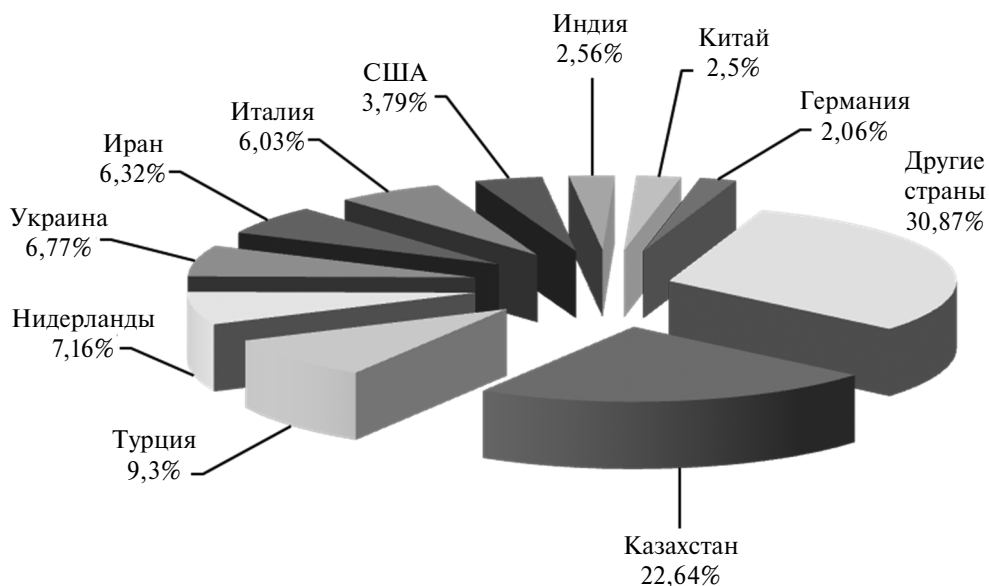


Рис. 22. Крупнейшие внешнеторговые партнеры Челябинской области в 2006 году

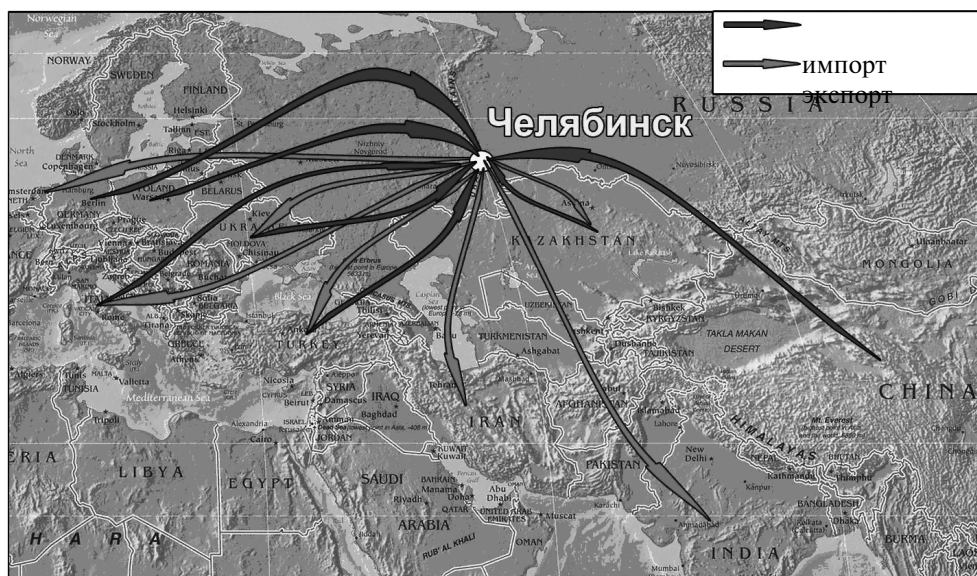


Рис. 23. Геоэкономический атлас Челябинской области (внешнеторговые связи)

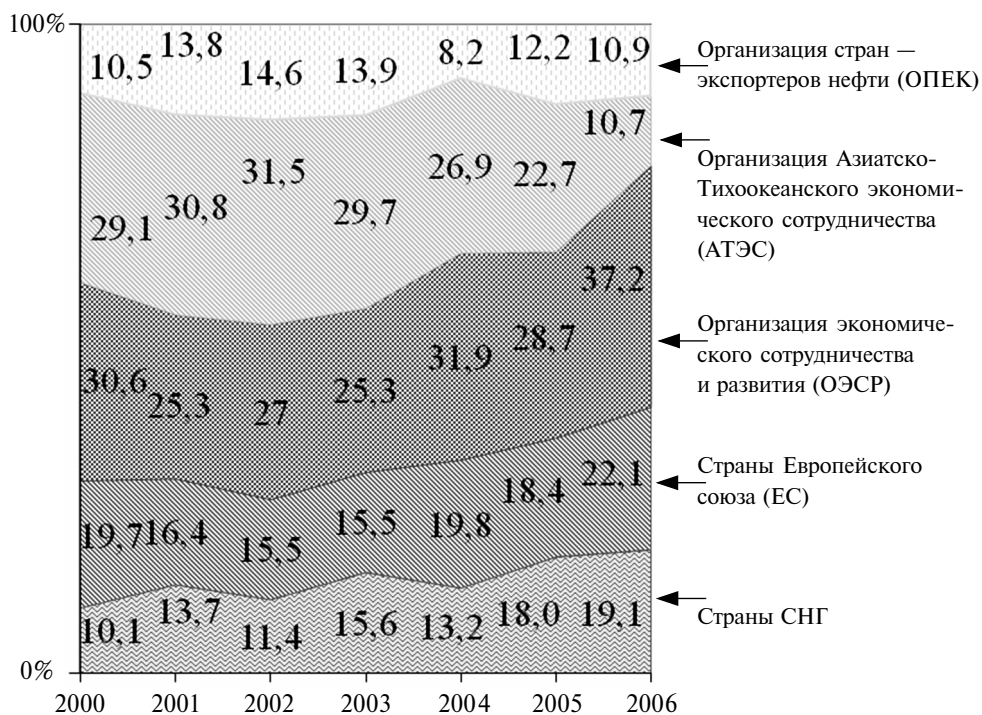


Рис. 24. Географическая структура экспорта Челябинской области

Вместе с тем общемировая тенденция во многом показывает положительную конъюнктуру в торговле подобными изделиями на рынках именно тех стран, которые участвуют в кооперационных поставках в производстве данного изделия.

Рассмотрим участие предприятий Челябинской области (представителей традиционно сильнейших отраслей Урала — металлургической и машиностроительной) в мировом воспроизводственном процессе.

Металлургическая компания «Мечел» является одной из ведущих транснациональных российских компаний (по рейтингу Forbes 2000 компания занимала 3-е место в списке российских глобальных компаний, в 2008 г. по тому же рейтингу компания опустилась на 15-е место). Причина резкого снижения позиций компании — мировой экономический кризис, в результате которого особенно пострадали предприятия металлургической отрасли.

Геоэкономическая модель деятельности компании представлена на рис. 25.

Компания «Мечел» проводит стратегию диверсификации, её бизнес состоит из четырех сегментов: горнодобывающего, металлургического, фер-

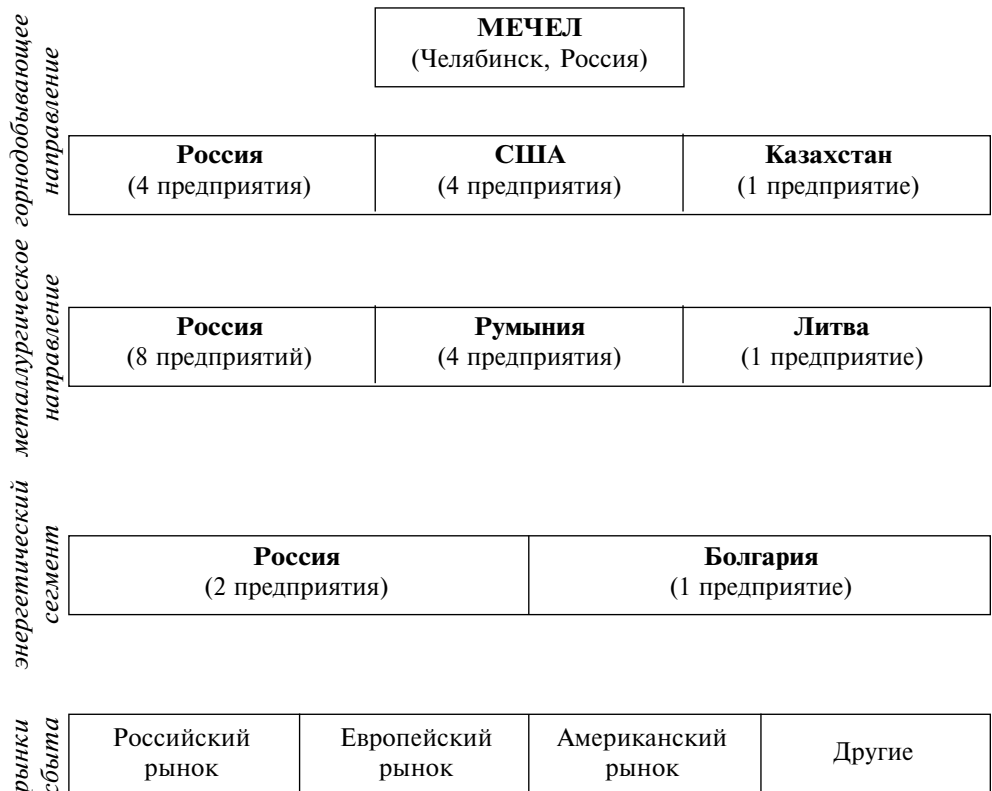


Рис. 25. Геоэкономическая модель деятельности «Мечел»

росплавного и энергетического. «Мечел» объединяет производителей угля, железорудного концентрата, стали, проката, ферросплавов, продукции высоких переделов, тепловой и электрической энергии. «Мечел» занимает третье место в России по добыче угля и является крупнейшим российским производителем твердых коксующихся углей — доля на этом рынке к настоящему моменту составляет около 60%. Компания также контролирует более 25% мощностей по обогащению коксующегося угля в России.

Компания обладает собственной транспортной фирмой «Мечел-Транс», которая работает с широким кругом компаний из разных отраслей промышленности. Для доставки грузов морским путем «Мечел» располагает собственными торговыми портами — «Торговый порт Посыет» (Приморский край), порт «Темрюк-Сотра» (Таманское побережье Азовского моря) и «Порт Камбарка» (Удмурдская Республика).

На экспорт продукция «Мечела» реализуется через торговое представительство «Мечел Трейдинг АГ» и компании «Мечел Интернэшнл Холдингс АГ», «Конарес Холдинг АГ», «Мечел Карбон АГ», расположенные в Швейцарском городе Баар. Они осуществляют продажу продукции как россий-

ских, так и зарубежных предприятий, входящих в «Мечел», за пределами России. Компании имеют широкую сеть представительств. В 2009 г. открыто представительство «Мечела» в Республике Корея (Южная Корея). Оно стало первым представительством российской компании, работающей в горнодобывающей и металлургической отраслях.

Таким образом, компания проводит широкую внешнеэкономическую экспансию. «Мечел» активно использует национальные ресурсы других стран для получения прибыли.

Наибольший интерес представляет последняя сделка компании 2009 г. по приобретению 100% акций и долей американских компаний Bluestone Industries Inc., Западная Вирджиния, Dynamic Energy Inc., Западная Вирджиния, а также общества с ограниченной ответственностью JCJ Coal Group, Делавэр, и его аффилированных предприятий в Западной Вирджинии (общее название — Bluestone) (годовой объем производства — 2008 г. составил 2,8 млн тонн высококачественного коксующегося угля, объем выручки — 327 млн долл.), входящих в состав частной компании, расположенной в Западной Вирджинии, осуществляющей производство и продажу высококачественного коксующегося угля. Общая сумма сделки составляет 436 млн долл.

Благодаря сделке компания усилит каналы дистрибуции продукции в Европе, Америке и Азии, партнер по сделке — Bluestone получит доступ к дополнительному капиталу, возможностям и ресурсам, которые позволяют развивать бизнес, как внутри страны, так и за рубежом.

Таким образом, компания наращивает свои зарубежные активы, тем самым расширяя своё влияние и геоэкономическое пространство.

«Мечел» — первая и пока единственная в Восточной и Центральной Европе и России публичная горнодобывающая и металлургическая компания, разместившая свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Активная инновационная деятельность компании связана, в основном, с модернизацией технологического оборудования путем приобретения иностранных технологий и оборудования. Новый комплекс оборудования итальянской фирмы GCR с годовой производительностью 36 000 тонн позволит освоить на Белорецком металлургическом комбинате производство качественно нового вида продукции — арматурной проволоки диаметром 4,0—12,0 мм, используемой в строительной отрасли. Благодаря низкому содержанию углерода и механическому упрочнению холоднодеформированная арматура имеет ряд преимуществ по сравнению с горячекатаной арматурой тех же диаметров. Так, холоднодеформированная арматура обладает улучшенной свариваемостью, повышенной вязкостью и долговечностью, характеризуется отсутствием окалины. Кроме того, выше ее расчетное сопротивление на растяжение и сжатие, что обеспечивает снижение расхода арматуры на 10—15%.

Продукция компании соответствует европейским стандартам качества.

При относительно высокой традиционно сложившей инновационной среде проявляется новая тенденция выхода на передовые позиции тех уральских предприятий, которые, во-первых, сочетают в себе новые организационные функциональные структуры, способные находить узконаправленные специализированные преобразования производственных звеньев. Во-вторых, это дает возможность подтягивать сопровождающую технологическую инфраструктуру, находить адекватных этим новациям партнеров, и на базе этого обновлять экспортный ассортимент. Такие точечные инновационные включения, во-первых, ведут к нераспылению финансовых средств, остро коммунитивной их концентрации и, наиболее важно в этом плане, они выступают в качестве индикатора как регионального, так и глобального роста.

Принципиально важно — селективный поиск таких звеньев в любом звене воспроизводственной цепочки, а также своевременное переключивание части воспроизводственной цепи на иностранных партнеров — технологически и инновационно адекватных найденному звену. «Мечел» и выступает в этом плане тем прообразом качественного преобразования регионально-инфраструктурного ландшафта, наращивая при этом интеллектуальный потенциал в остро коммунитивной форме.

Беда всех стратегических преобразований в том, что традиционно пытаются поднять устаревшие предприятия, подотрасли по всему воспроизводственному циклу. Своевременное расчленение и санация поставщиков, обновление их посредством инновационно-кооперационных бирж, — выступает первым условием интеграции подобных структур в мировом инновационно-хозяйственном поле. В этом плане развитая рыночная конкурентная среда определяет успех дела.

Для многих российских фирм присуще недопонимание роли, так называемого, локального (национального) рынка. Внутренний и внешний рынок в условиях глобальных перемен потерял свою разграничительную окраску.

Нужно осознать, что мы обладает гигантскими конкурентными преимуществами, работая пока еще не на занятом и не поделенном внутреннем рынке. Однородность рыночной среды в условиях глобальности стирает грань между внутренним и внешним, и тот, кто первым закрепится на внутреннем рынке и будет лидером в конкурентной борьбе.

III.3.2. Мобильность ресурсов как источник развития

Любой технологический процесс в глобальном измерении возможен только благодаря постоянному привлечению ресурсов, измеряемых по широкой глобальной шкале. Речь идет о мировых ресурсах в денежной форме, технологических, финансовых, энергетических, информационных, инвестиционных, трудовых и т. д. В этом плане необходим постоянный мониторинг геоэкономического пространства, на котором были бы ото-

бражены: источники этих ресурсов, основные потоки ресурсов и основные игроки, которые задействованы в их перераспределении. Сам принцип построения геоэкономического пространства и формы его существования и предопределен тем, что современная экономика есть экономика, работающая поверх всех границ. Это объективный и принципиальный момент геоэкономической трансформации и перестройки отношений к экономической деятельности. Отсюда — первостепенная задача — как отобразить свое позиционирование в этих потоках? Геоэкономика отвечает на этом вопрос. Необходимо для любого субъекта экономических отношений формировать свой локальный геоэкономический атлас с каждодневным его мониторингом, принятием решений на его основе в так называемых ситуационных комнатах, а не в традиционных кабинетах.

Иначе говоря, любое предприятие должно иметь «свою» страницу геоэкономического атласа для принятия оперативных решений функционирования в глобальных потоках.

Во всей технологической цепочке устаревает, как правило, не весь цикл, а только отдельные его звенья.

Это утверждение относится и к изделию в целом, где устаревает не всё изделие, а отдельный его компонент. Поэтому мониторинг цикла жизни составных частей изделия — важная задача: вовремя вычленившееся звено, взамен его встроить более совершенное, и получить возможность оперативного решения вопроса повышения конкурентоспособности.

Это утверждение важно особенно для предприятий машиностроительной отрасли.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что для широкой палитры выпускаемой машиностроительной продукции на заводах России, присуще то, что мы выпускает высококонкурентные базовые элементы этих изделий, но, зачастую, так называемые — вспомогательные, управленческие и тому подобные элементы, резко снижают эту конкурентоспособность, вот почему, развитие этих сфер и своевременное их обновление в этих изделиях — один из рычагов поддерживать высокий уровень конкурентоспособности этой продукции и тем самым наращивать экспортный потенциал.

Кроме того, это может стать промежуточным этапом формирования геоэкономической модели освоения мировых экспортных рынков (за счет производственной кооперации, международного инновационного аутсорсинга и других прогрессивных форм).

Вышесказанное во многом соотносится с деятельностью другого предприятия (не менее известного) — Челябинского тракторного завода.

Продукция ЧТЗ значительно диверсифицирована.

Несмотря на то, что предприятие связано партнерскими отношениями с американскими, немецкими, испанскими, австрийскими фирмами, — в основном это отношения в рамках торгово — снабженческой модели.

Между тем стать полноправным участником глобального разделения труда российские предприятия смогут лишь при условии двухэтапного налаживания своей деятельности на мировой арене: а) формирование растянутых воспроизводственных цепочек на совместной основе и «снятие» с этих «длинных» воспроизводственных циклов продукцию высокого мирового класса; б) обмен этой продукцией на межконтинентальных границах — экономических границах — и перераспределение мирового дохода пропорционально доли участия. Для этого необходима консолидация активов отрасли (на первом этапе — в рамках российской отрасли, затем — в масштабах мировой отрасли).

Это позволит стать полноправным участником международного разделения труда и выйти на мировой рынок как сильная трансграничная корпорация и завершить переход на геоэкономическую модель ВЭС.

Реализация таких планов невозможна без активизации инновационной деятельности.

На заводе разработана и реализуется программа перевооружения ЧТЗ, рассчитанная до 2012 года. Её стоимость — 12 млрд рублей, в частности — это инвестиционный проект по созданию мощностей для производства перспективных дизельных двигателей специального и гражданского назначения, а также дорожно-строительной техники.

В основном ставка в этой программе сделана на приобретение импортного оборудования. В перспективном и стратегическом плане это означает, что предприятие усиливает своё отставание от ведущих на мировом рынке корпораций — Komatsu и Caterpillar.

Выбранный вектор инновационного развития позволит, в лучшем случае, обеспечить конкурентоспособность на национальном рынке (в рамках ценовой конкуренции с мировыми лидерами). Для того, чтобы стать полноправным участником разделения мирового дохода, необходимы прорывные технические решения, соответствующие 2, 3 уровню технологической пирамиды. При этом завоевание в конкурентной борьбе внутреннего рынка — есть первое, необходимое условие для включения в конкурентную борьбу за рыночные ниши мирового рынка. Это соответствует логике рыночной экспансии.

Какого же место предприятия в современной ассортиментной цепочке изделий рынка тракторостроения?

Нужно искать партнеров по разграничению мировых ассортиментных цепей и находить в них свой ассортиментный участок и закрепляться на нем. Это достигается через специализацию среди конкурентов. Это не означает, что речь идет о «монопольном сговоре», так как любая вычлененная цепь имеет своих конкурентов. Путь к победе в конкурентной борьбе — в «нишевой» стратегии. В этой связи рассмотрим *ассортиментный набор ОАО «Челябинский тракторный завод»* (табл. 25).

Имеет место некоторый ассортиментный разбой с производством изделий, относящихся к звенья, где присутствуют более сильные конкурен-

**Ассортимент продукции
Челябинского тракторного завода**

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование продукции</i>	<i>Количество моделей</i>
1	Тракторы	2
2	Бульдозеры	12
3	Трубоукладчики	2
4	Виброукладчики	2
5	Фронтальные погрузчики	2
6	Гусеничные погрузчики	1
7	Уплотнитель отходов	1
8	Экскаватор	1
9	Строммашины (топливозаправщики, автоцистерны, полуприцепы, установка сваебойная)	4
10	Навесные агрегаты	29
11	Двигатели	14
12	Малогобаритная техника (самоходный ремонтный модуль, нефтесборщик)	2

ты, что представляет угрозу для предприятия. Необходимо искать — «пропуски» и думать об ассортиментной политике.

Ассортиментная политика в ряде случаев приобретает ведущую роль в экспортной стратегии: целесообразно гибко перестраивать свои ассортиментные цепи и вовремя исключать из них неконкурентоспособные. И вычлнять точечный товар, который в данный момент пользуется наибольшим спросом, концентрировать инвестиционные ресурсы на этом сегменте и, получая, ассортиментную сверхприбыль поддерживать инновационную политику для создания, во-первых, прорывных технологий, во-вторых, поддерживать производство всей ассортиментной цепи с тем, чтобы поддерживать эффект присутствия на мировом рынке.

Имеет смысл сконцентрировать усилия (инвестиционные, инновационные) на определенной ассортиментной цепи, оправдавшей себя и пересмотреть стратегию производства и реализации на мировых рынках иных изделий, относящихся к другой ассортиментной цепи. из стратегического перечня — продукцию — аналоги ведущим зарубежным производителям, которые завоевали рынок и имеют устойчивый спрос.

Объективный процесс в геоэкономическом пространстве вольно или не вольно ведет к перераспределению среди участников рынка тех или иных ассортиментных звеньев и рыночных ниш для их реализации.

Своевременный выход на сотрудничество в этой сфере — ведет к гармонизации геоэкономических интересов и создает реальные условия для

мощного инвестиционного бума технологического развития в производстве этих звеньев.

Суммируя вышеизложенное, уже можно обосновать и формализовать техническое задание на разработку кластерных систем в Челябинской области.

Стратегия развития Челябинской области до 2020 года рассматривает создание и развитие региональных кластеров в таких отраслях, как металлургия, машиностроение, стройиндустрия, энергетическая инфраструктура, агропромышленный комплекс, туризм и отдых.

III.3.3. Машиностроительный кластер: общая структурированная форма

Обоснование проекта. Данное направление было выбрано по ряду причин:

- ◆ необходимость перевода экономики страны и региона на инновационный путь развития;
- ◆ конкуренция среди субъектов Федерации, в том числе и за выделение финансирования из федерального бюджета. Министерство регионального развития РФ предлагает перейти от политики выравнивания экономического развития регионов к политике поддержки точек роста. Такими точками роста будут регионы, основывающие свои планы развития на основе кластерного подхода. Вот почему создание кластеров должно являться приоритетным направлением для Челябинской области;
- ◆ необходимость развития в Челябинской области производства высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- ◆ необходимость поддержки развития машиностроительной отрасли;
- ◆ потребность во внешнем финансировании. Для создания кластера необходимо вложение денежных средств, которые в данный момент отсутствуют в областном бюджете в связи с экономическим кризисом. Поэтому необходимо привлечь внешние источники финансирования: федеральный бюджет и иностранные инвестиции и долгосрочные займы. В условиях напряженной экономической ситуации это трудная задача. В силу имеющихся в мире тенденций развития энергосберегающих технологий, альтернативных источников энергии и обеспокоенности загрязнением окружающей среды, данный проект является актуальным и конкурентоспособным;
- ◆ напряженная экологическая ситуация в регионе и наблюдающийся энергодефицит. Продукция экологического и природоохранного назначения, производимая в рамках кластера, будет ориентирована не только на экспорт, но и внутреннее потребление предприятиями области, что должно заметно улучшить состояние окружающей среды. Энергосберегающие технологии в не меньшей степени необходимы предприя-

тиям области. Они позволят снизить энергозависимость области, нивелировать риск роста тарифов естественных монополий на электроэнергию, а также сократить данную статью затрат в себестоимости продукции.

Продукция, планируемая к выпуску предприятиями кластера: инновационные технологии и оборудование в области ресурсосбережения и экологии. Продукция предназначена как для внутреннего потребления, так и для экспорта. Конкурентные преимущества продукта:

- ◆ высокое качество, отвечающее требованиям международных стандартов;
- ◆ инновационность;
- ◆ относительно невысокая стоимость в силу меньших издержек (низкий уровень заработных плат в сравнении с мировым; наличие ресурсов для производства на территории области, что позволяет снизить транспортные издержки, а также затраты на заключение договоров; применение ресурсосберегающих технологий в производстве).

Рынок сбыта продукции кластера. В силу специфики продукции ее потребителями в своем большинстве являются крупные промышленные предприятия, озабоченные снижением своих затрат. В условиях кризиса и ограниченности имеющихся ресурсов предприятиям выгодно внедрять технологии, позволяющие экономить на затратах. Таким образом, предполагается, что рынок данной продукции имеет потенциал развития и роста.

Рассмотрим общую структуру кластера (рис. 26):

- ◆ «ядро» — объекты, вокруг которых группируется кластер, выполняющие основной вид деятельности, позиционирующие кластер, выпускающие конечную продукцию;
- ◆ «дополняющие» — объекты, деятельность которых напрямую обеспечивает функционирование объектов «ядра»;

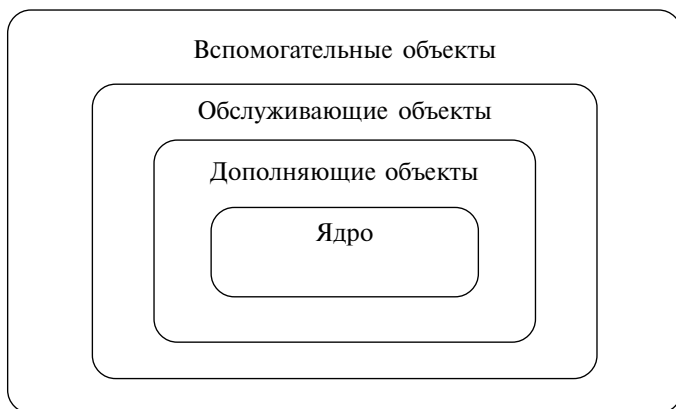


Рис. 26. Общая структура кластера

◆ «обслуживающие» — объекты, наличие которых обязательно, но деятельность которых напрямую не связана с функционированием объектов «ядра»;

◆ «вспомогательные» — наличие которых желательно, но не обязательно для функционирования других объектов кластера.

Ядром создаваемого кластера являются действующие наиболее развитые и конкурентоспособные предприятия машиностроительного комплекса Челябинской области. Потенциальными участниками могут быть:

◆ группа предприятий «Челябинский завод «Теплоприбор», выпускающая высокоточные средства измерения, контроля и регулирования технологических процессов для предприятий России и СНГ, помогающих экономить расход энергии и сырья. К тому же «Теплоприбор» уже сотрудничает с предприятиями Германии и Японии;

◆ ЗАО Промышленная группа «Метран», специализирующаяся на разработке, производстве и сервисном обслуживании интеллектуальных средств измерений (в том числе и расходомеров) для всех отраслей промышленности в мире и в СНГ. Партнером группы является компания Emerson Process Management (США);

◆ ООО «Энергосберегающие технологии» — предприятие, основанное на базе КБ имени академика Макеева. Осуществляет выпуск технологического оборудования для приготовления многокомпонентных жидких систем, позволяющих проводить очистку топлива, экономить сырье, перерабатывать отходы в товарную продукцию;

◆ ЗАО ЭСК «Южуралстройсервис», специализирующееся на энергосберегающих технологиях в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Имеет успешный опыт разработки программы энергосбережения, одобренной Европейской экономической комиссией ООН и Европейским банком реконструкции и развития.

Дополняющие объекты. Таковыми должны выступать технопарки и научные центры Челябинской области, а также инжиниринговые и консалтинговые организации (рис. 27). В области около 40 организаций занимается выполнением научно-исследовательских работ и проектно-конструкторских разработок. В качестве примера можно привести ОАО «Челябгипромет», осуществляющее комплексную разработку проектно-сметной документации на всех этапах и стадиях проектирования, как на новое строительство, так и на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение. Компания главным образом специализируется на объектах металлургического комплекса, но одним из направлений ее деятельности является проектирование природоохранных объектов, в том числе расчет предельно-допустимых выбросов в атмосферу, оценка воздействия на окружающую среду, проектирование утилизации твердых отходов.

Дополняющим звеном кластера должны стать действующие в области технопарки: Магнитогорский технопарк МГТУ, областной инновационный технопарк Некоммерческое Партнерство «Технопарк ЮУрГУ-



Рис. 27. Предположительная структура разрабатываемого кластера

Полет», а также недавно созданные технопарки городов Озерск и Снежинск.

Обслуживающие объекты — организации по следующим направлениям деятельности: координирование, финансирование, оказание консультационной помощи, установление внешнеэкономических связей с партнерами.

Вспомогательные объекты разрабатываемого кластера. Данные объекты должны способствовать продвижению производимой продукции. Это могут быть:

- ◆ маркетинговые компании, изучающие потребности рынка в ресурсосберегающих и экологических технологиях, прогнозирующие емкость рынка и специфику спроса, определяющие потенциальных партнеров. Данную деятельность могут осуществлять существующие маркетинговые агентства, а также Информационный центр Южно-Уральской торгово-промышленной палаты (ЮУТПП);
- ◆ организации, способствующие продвижению продукции, формированию ее известности, а также имиджа как предприятий, входящих в кластер, так и всей области в целом. Это могут быть: региональный выставочный центр «ЮжУралЭкспо» и выставочный центр «Восточные ворота». Данные организации обладают ресурсами и возможностью организации мероприятий по показу достижений, разработок и продукции предприятий кластера;

- ◆ институты, способные эффективно выполнять функции по развитию, интернационализации и построению сетевых структур и связей. К ним могут относиться ЮУТПП, а также Центр международной торговли Челябинск (ЦМТ). Данные организации обладают богатым ресурсом в плане проведения информационных и имиджевых мероприятий, создания условий для развития сотрудничества и создания связей с отечественными и зарубежными предприятиями и подобными институтами.

Для оказания консультационной помощи и установления внешнеэкономических связей с зарубежными партнерами предлагается развивать сотрудничество с ассоциацией РОТОБО. Это общественная организация по содействию в развитии внешнеэкономических связей между Россией и Японией. Сотрудничество РОТОБО с Россией продолжается более 12 лет, с Челябинской областью — около двух лет, с момента подписания Меморандума о сотрудничестве между Министерством экономического развития Челябинской области РФ и Японской ассоциацией по торговле с Россией и новыми независимыми государствами (РОТОБО). Ассоциация предлагает сотрудничество в оказании консультационных услуг промышленным предприятиям в управленческой, производственной и маркетинговой деятельности и налаживанию взаимовыгодных связей с японскими компаниями. Объективная оценка ситуации и рекомендации по стратегическому планированию, выработанные японскими экспертами в области управления, представляют исключительную ценность, поскольку позволяют выйти на качественно иной уровень развития. Таким образом, сотрудничество с РОТОБО рассматривается положительным и перспективным для развития кластера по производству высокотехнологического оборудования в сфере ресурсосбережения и экологии. Опыт японских предприятий поможет избежать возможных ошибок и ускорить процесс создания кластера.

Основные укрупненные бизнес-процессы функционирования кластера (рис. 28). Из внешней среды аккумулируется информация об общем состоянии рынка, спросе на ресурсосберегающие технологии и оборудование, потребностях потенциальных потребителей предлагаемой продукции, а также поступающие заявки на разработку или поставку оборудования. Данная информация анализируется маркетинговым звеном. На основе полученных выводов поступает конкретные заявки на разработку определенной продукции в технопарки и научные центры.

В данном звене происходит разработка и анализ идей, производство и тестирование промышленного образца. Далее данный образец при его эффективности поступает на одно из производственных предприятий, специализация и возможности которого соответствуют необходимым для производства продукции. Затем готовая продукция поставляется непосредственно заказчику либо на мировой рынок. Для продвижения продукции и стимулирования сбыта будут использоваться ресурсы и возмож-

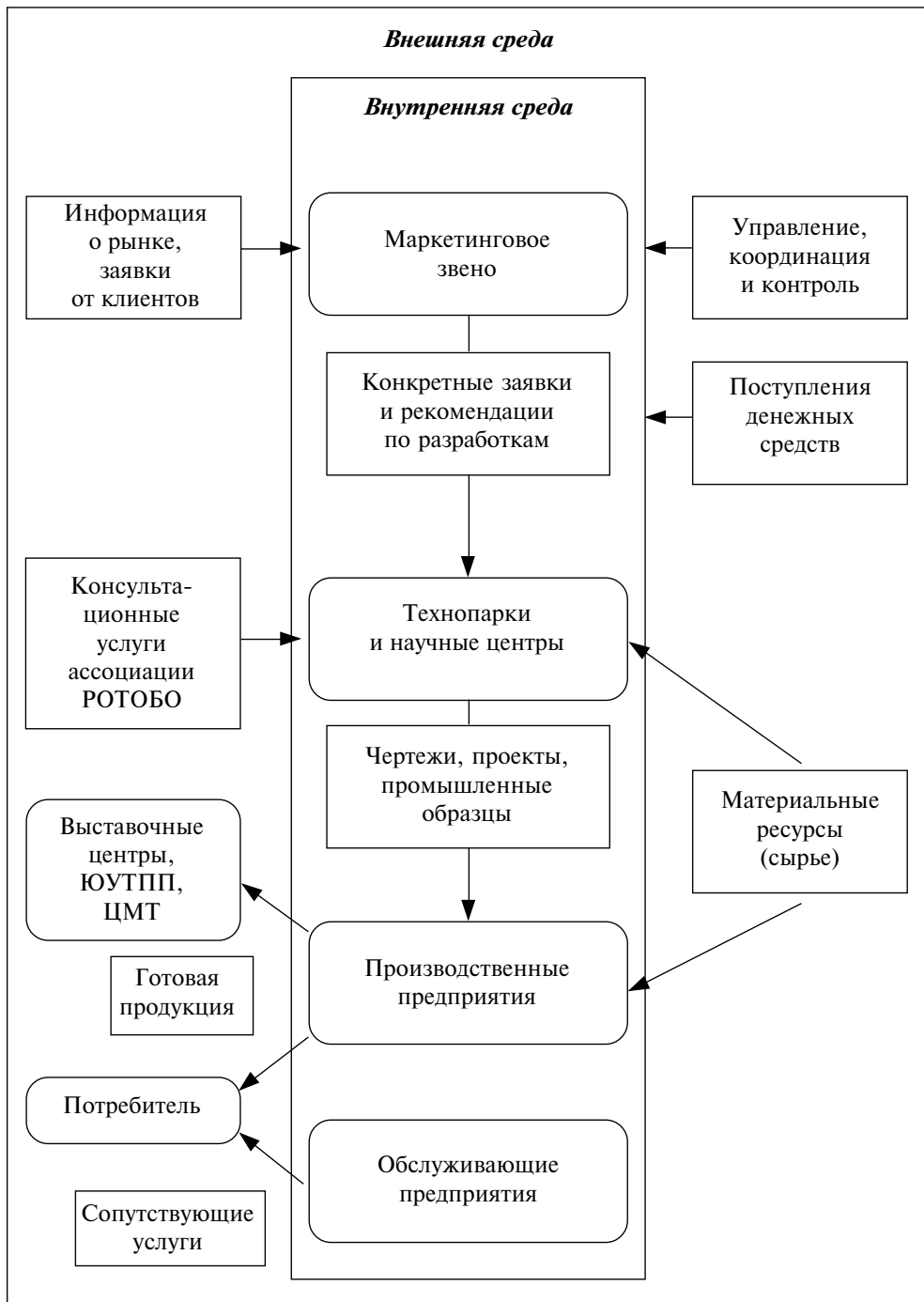


Рис. 28. Схематическое изображение бизнес-процессов кластера

ности выставочных центров, и в главной степени таких организаций как ЮУТПП и ЦМТ.

Не стоит также забывать о том, что продукция кластера является инновационными технологиями и оборудованием. Таким образом, ее продажа заключает в себе не просто поставку оборудования, а наряду с этим и монтаж, установку, услуги по обслуживанию, а также обучение ее использованию. Для осуществления этих направлений на базе промышленных предприятий кластера будут создаваться малые предприятия, специализирующиеся на оказании данных услуг.

Также из внешней среды будут поступать материальные (сырье), финансовые (денежные средства) и информационные (не только информация о состоянии рынка, но также консультации японских партнеров) потоки. Во внешнюю среду помимо продукции и услуг будет поступать также и информация о деятельности кластера, его продукции и новых разработках.

Рекомендации

Развитие экспортного потенциала российской экономики, всемерное увеличение экспорта обрабатывающих отраслей промышленности во многом зависит от успеха в деле претворения в жизнь взятого курса на всеобъемлющую модернизацию российской экономики, кардинальную структурную и институциональную её перестройку на базе инновационных прорывов. Это обусловлено принятием и реализацией следующих мер государственно-доктринального и научно-концептуального плана.

Рекомендации общегосударственного масштаба

Первое. Необходимо выйти на геэкономическую доктрину национального развития.

Для этого в России есть все необходимое и, прежде всего, фундаментальные разработки российской школы геэкономики и глобалистики по освоению геэкономического пространства, наличие ряда транснационализированных структур, уже получивших определенный опыт оперирования на мирохозяйственной арене.

Принятие доктрины даст мощный импульс для развития экспортноориентированных высокотехнологичных отраслей национальной экономики, развития кластерно-сетевых систем на инновационной основе, инфраструктурных преобразований промышленного ландшафта на базе транснационализации производства. В этом направлении уже делаются важнейшие шаги. Так, сформирована и приступила к конкретной работе Рабочая геэкономическая группа при Государственной Думе Российской Федерации. Группа создана по инициативе Комитета Госдумы по транспорту, Комитета Госдумы по международным делам, постоянно действующего форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», Центра стратегических исследований геэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ, Общественной академии наук геэкономики и глобалистики. Научное сопровождение группы — разработки российской школы геэкономики и глобалистики, Центра стратегических исследований геэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ, Общественной академии наук геэкономики и глобалистики и других структур. Научный руководитель группы — д.э.н., заведующий Центром стратегических исследований геэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ Э.Г. Кочетов. Определены приоритетные сферы и главенствующие геэкономиче-

ские векторы в деятельности группы. Среди них наиважнейший — российско-китайское сотрудничество.

В рамках работы Группы с 3 по 5 сентября 2009 года в г. Шанхае, Китай, проводился российско-китайский круглый стол «Трансформационные процессы геоэкономического пространства: Россия и Китай в многополярном мире». В работе круглого стола приняли участие государственные деятели России и Китая, представители вузов, экономисты и общественные деятели. Российскую делегацию представляли председатель Рабочей геоэкономической группы ГД РФ В.В. Клименко, член Комитета ГД РФ по международным делам В.Н. Богомолов, председатель правления «Миллениум Банк» (ЗАО) М.Ю. Байдаков, заведующий Центром стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ Э.Г. Кочетов и другие. От имени Китайской Народной Республики выступили президент Шанхайской академии международных исследований Ян Цземьянь, заведующий отделом ШОСа Китайского Института международных исследований Чень Юйжун и другие. К обсуждению за круглым столом были представлены доклады: «Посткризисное политическое и экономическое положение мира», «Россия и Китай в трансформации геоэкономического пространства», «Тенденция развития системы международных финансов», «Реформы организаций международных финансов», «Роль G20 и БРИК», «Тенденция развития мировой экономики», «Реорганизация экономической структуры», «Оценка моделей экономики», «Направление российско-китайской торговли и сотрудничества по энергетике».

Второе. Необходимо внести существенные коррективы во внешнюю политику России с учетом экономизации международных отношений, усиливая акцент на поиск платформы для гармонизации геоэкономических интересов участников мировозьяственного общения.

В этой связи напрашивается стратегический вывод: незамедлительно приступить к «прощупыванию» возможного создания геоэкономических альянсов с основными глобальными игроками — Китай, Индия, США, Западная Европа, Россия — по геоэкономическому освоению мира.

Третье. Нацеленность на стратегические геоэкономические практики! Приступить к реализации ряда глобальных инициатив!

Действенный рычаг тому — формирование опережающих российских глобальных геоэкономических инициатив — «Проект-программ».

Проект-программы направлены на реализацию стратегической задачи по эффективному оперированию в геоэкономическом пространстве как ответ России на технологический и геоэкономический вызовы.

Среди таких инициатив:

◆ ***Новое направление интеграционного вектора Содружества Независимых Государств: формирование мощного геоэкономического***

ареала мирового роста на базе консолидации ресурсов и воспроизводственного сотрудничества.

- ◆ **Формирование «Высокоиндустриального северного широтного геоэкономического пояса как единого интеллектуального пространства».**

В качестве блоков этого проекта (составных звеньев): российский «Северо-запад», «Уральский индустриальный регион», «Дальневосточный сетевой кластер», инновационные системы «Новосибирск», «Томск» и др., выстраиваемых в единую интеллектуальную инновационную цепь (геоэкономическая платформа развития).

- ◆ **Проект-программа — ЭНЕРГОНЕТ.** Другая российская глобальная инициатива — создание глобальной энергетической сети (как аналога Интернета): объединение в единое целое мировую сетевую энергетику (нефте-, газопроводы и их маршруты, электросети, источники добычи и переработки, генерирующие предприятия, посредники и потребители энергии и т. д.).

- ◆ **Проект-программа: «Формирование российских геоэкономических промышленных мегарегионов кластерно-сетевого типа и стратегии их оперирования на мировой арене».** Проект-программа базируется на инновационной модели внешнеэкономической деятельности предприятий промышленных мегарегионов с целью повышения эффективности освоения геоэкономического пространства и создания экспортной базы.

Моделью для отработки Проект-программы может явиться мегарегион «Большой Урал», где созданы все условия для его трансграничного измерения. «...Уральский Федеральный округ находится практически в центре России, что создает для него множество преимуществ... у округа богатейшие геоэкономические перспективы. И он вполне может стать образцом выстраивания региональной стратегии...Экономический потенциал Уральского округа должен формироваться на основе свободного, не имеющего внутренних границ оборота капитала. Причем капитала не только уральского, но... идущего и из других регионов и стран»¹.

При этом центральным модулем при отработке Проект-программы может выступить создание высокотехнологичного кластера «Титановая долина» и др.

- ◆ **Проект «Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года».** Проект предусматривает реализацию прорывных решений в области интеграции железнодорожного транспорта в глобальную транспортно-логистическую систему на основе достижения комплексности и высоких стандартов качества транспортных услуг; создание инфраструктурной основы для долгосрочного

¹ По материалам совещания по вопросам социально-экономического развития Уральского Федерального округа, выступление В.В. Путина, Челябинск, 16 мая 2005 г.

роста экономики России и повышения качества жизни населения, комплексного освоения новых экономических районов страны и доступа к новым источникам природных ресурсов, особенно в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке; доведение технического и технологического уровня инфраструктуры, подвижного состава, сферы их содержания и ремонта до лучших мировых стандартов; формирование эффективного и многофункционального транспортного кластера и превращение российского железнодорожного транспорта в экспортера транспортных продуктов, технологий и технических решений и др.

- ◆ **Проект-программа — ТРАНСНЕТ** — российская глобальная геоэкономическая инициатива: формирование сетевого глобального транспортного кластера как единой мировой логистической системы, в которой:
 - национальные транспортные звенья (плечи) включены как модули, адекватные по своему составу;
 - обеспечиваются взаимосвязи существующих различных транспортных систем (ж/д, авиа, автомобильной, морской и др.);
 - обеспечивается создание единых рынков объектов транспортной инфраструктуры и транспортных услуг.
- ◆ Российский инновационный **проект-программа — «Меридианальная транспортно-коммуникационная система — „Великая Волга“**». Речь идет о создании сквозного водно-железнодорожной транспортной системы, выступающей в качестве эффективно функционирующей транспортной системы Север—Юг (Иран—Норвегия).
- ◆ российский инновационный проект-программа — **«Индустриальный север и российский промышленный Урал — инфраструктурное обустройство»**. Речь идет о «свинчивании» потенциальных возможностей западно-европейских корпораций и потенциала промышленного Уральского региона во взаимовыгодном обустройстве ареала мирового роста на базе постиндустриального геоэкономического вектора развития. Здесь просматривается тесное взаимодействие с широким кругом зарубежных фирм, заинтересованных в реализации этого проекта.

Четвертое. Незамедлительно приступить к внутрироссийским геоэкономическим преобразованиям — придать процессу модернизации России на геоэкономической основе институциональную форму.

Здесь первоочередные задачи:

- 1) Формирование российского интеллектуального геоэкономического ядра специалистов — учреждение Геоэкономического научно-аналитического центра стратегического планирования (ГНАЦСП). Его задача — стратегический мониторинг глобальной (геоэкономической) ситуации на базе широкоформатного использования отлаженных связей

с соответствующими структурами (по принадлежности); проигрывание глобальных ситуаций и подготовка в постоянном режиме «опорных» стратегических инициативных предложений по освоению геоэкономического пространства, исходя из меняющейся ситуации.

2) На первом этапе работы ГНАЦСП надлежит:

- Развернуть работу по подготовке проектов «Государственная геоэкономическая доктрина развития России» и «Геоэкономическая концепция внешней политики и стратегии Российской Федерации». При формировании геоэкономической доктрины и концепции держать в поле зрения нацеленность на стратегические практики.

Пятое. Разработать и принять Закон-доктрину об общих принципах поведения в глобальных геоэкономических условиях, а также другие нормативные акты (в том числе дополняющие международные правовые нормы, например, учреждение *геоэкономического трибунала* как противостояния от геоэкономических и торговых войн) и регулирующие взаимоотношения участников оперирования на геоэкономическом атласе мира.

Шестое. Назрела острая необходимость создания государственного органа — Геоэкономического комитета (ГЭК),

Основная задача Геоэкономического комитета — координация оперирующих на мировой и отечественной хозяйственной арене отечественных и зарубежных структур, формирование Геоэкономического атласа мира и его мониторинг в постоянном режиме, прогнозирование геоэкономических ситуаций с целью своевременного выхода российских хозяйствующих организаций к ареалам мирового и регионального роста, выработка в координации с МИД и другими структурами геоэкономических векторов на мировой арене, формирование программ и проектов стратегического плана, в том числе инфраструктурных. Сейчас это направление принимает особую важность. Геоэкономическое (программно-сетевое, производственно-инвестиционное) сотрудничество в целях успешного и эффективного решения задач по модернизации российской инфраструктуры требует всемерного развития «структуроформирующих» («инфраструктурных») сделок на базе таких товарных форм как «товар-объект», «товар-программа», способных в сжатые сроки и комплексно (это их основное качество и преимущество!) решать проблему инфраструктурного обустройства на базе строительства объектов «под ключ». Эти сделки несут в себе «материализованные» инновационные прорывы.

Седьмое. Приступить к формированию реестра российских ударных финансово-промышленных структур (групп) стратегического статуса как носителей национальных геоэкономических интересов России с обеспечением их защиты со стороны государства.

Восьмое. Выйти на новый, геоэкономический уровень разработок проблем национальной безопасности, используя научный задел в этой сфере. При этом особый упор сделать на проявлениях новых вызовов и угроз, опасности отставания России в темпах освоения геоэкономического пространства, что чревато упущением времени, когда идет геоэкономический передел практически без участия России.

Девятое. Приступить к созданию электронной (компьютерной) версии геоэкономического атласа мира, а также его российской (национальной) части как поля для оперирования в мирохозяйственной системе и принятия стратегических решений. Оснастить крупные промышленные предприятия геоэкономическими ситуационными комнатами для мониторинга мировой стратегической конъюнктуры в постоянном режиме (анализ мировой геоэкономической ситуации).

Десятое. Приступить к научно-концептуальной проработке новейших высоких геоэкономических и геофинансовых технологий оперирования в геоэкономическом пространстве в целях оснащения ими ударных российских финансово-промышленных группировок стратегического статуса.

Одиннадцатое. Кадры. В России назрела острая необходимость в подготовке в высших учебных заведениях специалистов в области глобалистики и геоэкономической стратегии. Приступить к формированию высшего профессионального образовательного учреждения — Федерального геоэкономического университета.

Двенадцатое. Внесение существенных коррективов во внешнеэкономическую и внешнеторговую политику:

- ◆ ускоренный выход на новый уровень развития — постиндустриальную модель и адекватную ей национальную систему внешнеэкономических связей. Речь идёт о создании принципиально новой институциональной, технико-производственной и технологической инфраструктуры;
- ◆ предстоит заменить не только промышленную инфраструктуру на новой основе, но и внести существенные коррективы в экономическую инфраструктуру;
- ◆ необходимо поменять доктрину ВЭС — уйти от торгово-снабженческой модели ВЭС и перейти на производственно-инвестиционную (геоэкономическую) модель, как это предписано высшими директивными документами;
- ◆ создание в стране новой среды — инновационной, формируемой на основе высокой роли знания, новых фундаментальных прорывов во всех сферах функционирования, *иными словами поменять общественное сознание.*

Рекомендации на уровне хозяйствующих субъектов (регионы и предприятия)

Подводя итоги исследования возможностей развития региональных инновационных систем по созданию экспортного потенциала в Томской и Новосибирской области, необходимо сказать, что у этих регионов имеются все предпосылки для их развития и постепенной диверсификации своего экспорта — переходу к специализации на высокотехнологичных отраслях промышленности и сферы услуг. Однако при сравнительно хорошем развитии одних факторов региональной конкурентоспособности, другие — развиты очень слабо.

Так, к примеру, в Томской области отлично развит фактор «государство» в виде реализации стратегии инновационного развития региона и хорошую перспективу имеют «исследовательские организации» (функционирование бизнес-инкубаторов, центров коммерциализации разработок в вузах в сочетании с маркетинговой деятельностью ОАО ТМДЦ «Технопарк»). Однако слабо развита составляющая «малые и средние предприятия», которые не сформировали пока конкурентоспособных локальных кластеров с определённой специализацией и взаимодействием с иностранными ТНК. В Новосибирской области, наоборот, при слабой поддержке «государства» и неэффективном функционировании технопарков и бизнес-инкубаторов успешно развиваются «малые и средние предприятия», сформировавшие локальный ИТ-кластер и активно взаимодействующие как с вузами и НИИ, так и иностранными ТНК. Для развития всех четырёх ведущих составляющих региональной конкурентоспособности:

♦ в Томской области необходимо:

- государству оказать поддержку как инновационным предприятиям, так и бизнес-инкубаторам путём предоставления им льгот в налогообложении и аренде производственных площадей для того, чтобы наукоёмкие фирмы смогли накопить финансовые средства для самостоятельного развития в дальнейшем;
- добиться эффективного функционирования недавно созданных отделов трансфера технологий и коммерциализации разработок в вузах по внедрению инноваций в производство;
- привлечь в регион производственные мощности иностранных ТНК для создания новых рабочих мест и обмена технологиями/менеджментом с местными предприятиями;
- проводить кластерную политику по отношению к формирующимся локальным кластерам предприятий со специализацией на ИТ-услугах, биомедицине и производстве новых конструкционных материалов путём размещения заказов у кластерных фирм, создания инфор-

мационной сети между фирмами со схожей специализацией, организации электронной торговли B2B (business-to-business) и B2C (business-to-consumer) и создания бренда региона на внутрироссийском и международном уровне.

Всё это будет способствовать формированию в регионе локальных высокотехнологических кластеров, в которых внедрение инноваций в производство и повышение качества продукции будет *автоматически* стимулироваться постоянной конкуренцией и временной кооперацией между кластерными фирмами, что резко поднимет производительность труда, уровень жизни и инвестиционный потенциал региона.

♦ в Новосибирской области необходимо:

- сформулировать и начать реализацию государственной стратегии инновационного развития региона за счёт объединения интересов региональных властей, образовательной, научной сферы и частных предпринимателей — по примеру Томской области;
- создать организацию, ответственную за инновационное развитие региона, маркетинг и развитие кооперации между государством и частными компаниями (например, агентство по региональному развитию);
- придать всем подразделениям Технопарка «Новосибирск» функции бизнес-инкубаторов путём изменения формы собственности и состава учредителей Технопарка, а также предоставления льгот в налогообложении и т. п. для предприятий, работающих в Технопарке;
- проводить кластерную политику по стимулированию дальнейшего развития ИТ-кластера в Академгородке: согласованное продвижение продукции компаний кластера на внутрироссийском и международном рынке, развитие электронной коммерции, создание бренда региона (инициатива может исходить как сверху — со стороны региональных властей, так и снизу — со стороны объединения ИТ-компаний, например, Ассоциации «СибАкадемСофт»).

Сбалансированное развитие всех ведущих геоэкономических факторов конкурентоспособности будет выражаться в формировании новых форм организации производства — кластеров малых и средних предприятий наряду с модернизацией производственных процессов на уже существующих отдельных крупных предприятиях, построенных в этих регионах в рамках теории ГПК. Такой «дуализм» в пространственной организации производства будет свидетельствовать о качественном повышении конкурентоспособности товаров и услуг, производимых всеми типами региональных предприятий, и эффективной работе региональных инновационных систем, что, в результате приведёт к повышению уровня жизни населения всего региона.

Проблемы импортозамещения

Для совершенствования структуры импорта необходимо выйти на решения двух стратегических задач.

1. Повысить роль импорта в подъеме и модернизации российской экономики, уменьшив его потребительскую направленность. При этом особое внимание должно быть уделено сокращению, а в ряде случаев полному прекращению закупок продукции, которые создают наибольшую уязвимость с точки зрения обеспечения экономической, в том числе продовольственной, безопасности страны.
2. Сократить ввоз в страну тех товаров, которые можно и целесообразно производить внутри страны, и удовлетворять спрос на них за счет мер политики импортозамещения.

Разработка направлений и предложений по преодолению сложившейся негативной ситуации в российском экспорте

1. Эффективное развитие экспорта и совершенствование его товарной структуры невозможно без поддержки государства, которая в нашей стране недостаточна. В зарубежных странах экспортеры получают такую поддержку в значительных масштабах. В нашей стране пока не удалось создать эффективно действующую систему государственной поддержки и стимулирования развития экспортного производства. В этой связи прослеживается явная недооценка экспорта как важного фактора ускорения экономического развития страны. По-прежнему просматривается инерционный подход. Необходимых усилий по увеличению экспорта готовых изделий не предпринимается. В связи с чем необходимо также повысить эффективность работы по привлечению иностранных капиталовложений.

2. Большая группа задач связана с недооценкой в нашей стране той роли, которую должно играть государство в развитии и осуществлении внешнеэкономических связей в условиях глобализации. Зарубежный опыт показывает, что роль государства как фактора обеспечения эффективного геоэкономического и торгово-экономического позиционирования страны на международной арене, достижения успеха в конкурентной борьбе на мировом рынке многократно возрастает и усиливается по самым различным направлениям.

3. Для повышения роли государства необходимо использование потенциала торгово-политических факторов развития внешней торговли. Целесообразно прежде всего эффективно использовать такой фактор как тарифные и нетарифные меры в регулировании внешнеэкономических связей нашей страны. Однако в настоящее время отсутствует эффективная

дифференциация в установлении экспортных пошлин в зависимости от степени обработки товара.

4. В этой связи для успешного развития российского экспорта необходимо дальнейшее совершенствование договорно-правовой базы международного сотрудничества с целью обеспечения доступа российских товаров на внешние рынки, отмена многих дискриминационных ограничений в торговле со стороны зарубежных партнеров.

5. Важное значение в решении данной задачи приобретает предстоящее присоединение России к Всемирной торговой организации. Однако необходимо обеспечение приемлемых для России условий членства. В противном случае формирование этого процесса без учета существенных отрицательных моментов в связи с вступлением в ВТО может привести к серьезным последствиям, вплоть до утраты экономической безопасности страны.

6. Просматривается целесообразность усиления роли государства во внешней торговле природными ресурсами. За последние 15 лет (1993—2007 гг.) положительное сальдо торгового баланса нашей страны превысило триллион долларов, в том числе за последние четыре года — 643 млрд долл. В то же время из-за отсутствия государственной монополии внешней торговли эти колоссальные доходы от внешней торговли только частично (за счет налогов и пошлин) получены государством. Введение монополии внешней торговли на эти товары явилось бы важным источником финансовых средств, необходимых для подъема ее экономики, решения задач по диверсификации экспорта.

Формирование российских транснационализованных структур

1. Глобализация и обострение конкуренции заставляют крупный российский бизнес вступать в конкуренцию с ведущими мировыми компаниями как на внутреннем рынке, так и на международном. Конкурентные стратегии таких крупных российских компаний как «Газпром», «ЛУКОЙЛ», ОК «Русал», «Северсталь» нацелены на их превращение в глобальные диверсифицированные вертикально интегрированные компании со значительными зарубежными операциями и активами на крупнейших мировых рынках (США, Евросоюз, Китай), жесткой конкуренцией и одновременно развитием партнерства с крупнейшими транснациональными корпорациями мира. Зарубежные инвестиции российских ТНК, прежде всего в странах СНГ, нацелены на расширение и оптимизацию сбыта, диверсификацию сырьевой базы, достраивание производственных цепочек. Важную роль в формировании долгосрочных конкурентных преимуществ ведущих российских компаний играет государство.

2. Российские транснациональные компании в силу незначительного срока своего существования только начинают активные действия на мировых рынках, они пока еще находятся только на первом, этноцентрическом этапе своего развития. Несмотря на значительное усиление позиций в последние годы, ведущие российские фирмы пока отстают от своих основных конкурентов по большинству параметров, определяющих их место и роль на глобальном рынке. Низкая производительность российских международных компаний связана с низким качеством управления и устаревшими технологиями. Конкурентные позиции российских компаний напрямую связаны с общим состоянием национальной конкурентоспособности и проводимой государством макроэкономической политикой. Достижение конкурентоспособности российскими компаниями в условиях глобализации связано с повышением инновационности, модернизацией производственных мощностей, внедрением современных технологий, достижением мирового уровня производительности труда и качества, совершенствованием управления, активным частно-государственным партнерством, разработкой и реализацией эффективных глобальных конкурентных стратегий развития.

Развитие региональных кластерных систем

1. Сегодня в России существует несколько потенциальных кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения), при этом в ряде случаев часть оборудования, узлов и компонентов приобретается у иностранных поставщиков. Эти структуры еще очень хрупки и вряд ли сравнятся с настоящими кластерами, состоящими из хорошо отлаженной системы множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов.

Можно уверенно говорить о наличии потенциальных кластеров на базе таких отраслей, как лесная промышленность (объединяющая лесное хозяйство, механическую и химическую деревообработку), металлургия и металлообработка (черная и цветная), топливно-энергетический сектор, пищевая промышленность. Кроме того, потенциалом кластеризации обладают машиностроение, фармацевтическая и медицинская промышленность (кластер здравоохранения по финской классификации), химическая промышленность, промышленность строительных материалов, транспортный сектор и другие. Все это создает большие возможности для развития сотрудничества, предполагающего не только обмен ресурсами, технологиями и ноу-хау, но и создание более или менее устойчивых субконтрактинговых схем вплоть до формирования международных (over-the-border) кластеров. Благоприятный инвестиционный и деловой климат (включая в обязательном порядке развитие конкуренции и создание единого инфор-

мационного пространства) будет способствовать углублению региональной и технологической специализации и реализации оригинальных бизнес-моделей, способных привести к взаимному укреплению конкурентоспособности и стать важным шагом к обеспечению устойчивого развития экономики России, повышению ее экспортного потенциала.

В Приложении 23 приведены «Методологические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации». Данные «Методологические рекомендации» разработаны Минэкономразвития России и представлены региональным министерствам для практического руководства.

К созданию кластеров активно подключилось Уральское отделение РАН во главе с академиком РАН, д.э.н. А.И. Татаркиным. В настоящий момент уже сформирована концепция высокотехнологичного кластера «Титановая долина» (выдержки приведены в приложении 24) (см.: *Романова О.А., Оглоблин А.А., Лаврикова Ю.Г.* Концепция создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина». Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 118 с.) и Уральского автомобильного кластера (выдержки приведены в Приложении 25) (см.: *Романова О.А., Лаврикова Ю.Г., Макаров А.В.* Концепция создания Уральского автомобильного кластера. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 107 с.).

Заключение

1. Геоэкономика формирует механизмы конкурентоспособности национальной экономики и выступает как техника национального оперирования в геоэкономическом пространстве в целях своевременной перегруппировки сил для выхода на наиболее благоприятные условия формирования и перераспределения мирового дохода. Этому подчиняются все центральные атрибуты геоэкономики: мир вступил в фазу своего развития, когда геоэкономическая модель мироустройства, в основе которой лежит равновесие стратегических интересов, баланс реально сложившихся зон геоэкономического влияния, устремленность на поиск таких вариаций цивилизационного развития, которые позволили бы избежать опаснейшего столкновения техногенной модели с другими цивилизационными парадигмами развития.

2. Конкурентоспособность России должна лежать в плоскости современных геоэкономических (производственно-инвестиционных) моделей развития.

Эти модели впитали в себя инновационные начала, их сердцевина — знания и «тонкое знание» и на их основе первоклассные глобальные, региональные и национальные проекты. *Здесь следует оттенить один принципиальный момент. Выход на передовые позиции всегда и везде обязан инновациям. Инновации есть естественное свойство конкурентоспособности. На них держится конкурентоспособность в условиях рыночных начал. Но все дело в ресурсах для обеспечения конкурентоспособности. В эпоху глобализации ресурсы интернационализируются и имеют широкий план (ресурсы интеллектуальные, финансовые, трудовые, производственные, сырьевые и энергетические, организационно-управленческие и т. д.). На свободном и взаимно согласованном доступе к этим ресурсам в целях национального развития и выстраивается геоэкономическая модель.*

3. Выход на формирование конкурентоспособной модели национального развития сопряжен с новым знанием о мире. Кризис преподал нам урок, он встряхнул нас, заставил внимательно оглядеться окрест, холодным и спокойным «оком» оценить ситуацию. «Умная, рациональная политика, государственный прагматизм должны вытеснить из политической сферы все неразумное... Политика становится все более сложным, я бы сказал, наукоемким делом» — отметил Президент Д.А. Медведев в Яро-

славле, выступая 14 сентября 2009 года на конференции «Современное государство и глобальная безопасность». Настало время обратиться к новому знанию о мире — глобалистике и ее разделам: геоэкономике, геофинансам, геинформатике и др. геонаукам. И что же мы видим через призму этих наук?

4. Мир работает в геоэкономическом режиме. Это выступает в качестве опорных тенденций глобальных перемен:

- ◆ выход из кризиса сопровождается геоэкономическим «переделом» мира, сфер экономического влияния;
- ◆ идет ускоренными темпами геоэкономическая революция, закладка постиндустриального фундамента на новой научной и технологической базе; это сопровождается усиленным поиском новой точки стратегического равновесия: переделом зон влияния (постсоветского пространства); при этом, точка стратегического равновесия лежит не в геополитической, а в геоэкономической плоскости;
- ◆ мы свидетели глобальной структурной перестройки, мир меняет свой производственный и технологический облик, закладываются новейшие очаги «мирового роста», проявляется новый инфраструктурный ландшафт;
- ◆ разворачивается масштабная борьба за ресурсы. Новый технологический и промышленный облик мира диктует необходимость свободного доступа как к уже наличным и включенным в оборот ресурсам, так и задействовать новые. Речь идет о ресурсах в широком плане и смысле (интеллектуальных, финансовых, производственных, топливно-энергетических и сырьевых, трудовых и т. д.);
- ◆ мир отобилизовал кластерно-сетевые системы и бросил их на освоение мирового геоэкономического пространства.

5. Разразившийся финансово-экономический кризис высветил фазовые конфигурации нынешнего этапа геоэкономического передела мира: энергетическая фаза — технологическая фаза — институциональная фаза — гуманитарная фаза — военно-стратегическая фаза. Вовремя их осмыслить и включиться (вписаться) в их исторический ход — сейчас особо важная задача!

Энергетическая фаза состоит из глобальной инвентаризации источников энергетического сырья и «оптимальных» (т. е. незаполитизированных, а значит дешевых!) транзитных маршрутов и транспортных сетей их доставки к местам потребления. Центры потребления — нарождающиеся ареалы мирового роста. (Эта ситуация ярко фиксируется на энергетической странице геоэкономического атласа мира.) Ближайшая точка устремлений американского, китайского и российских геоэкономических векторов — Прикаспийский газонефтяной регион. Уравновешенность геоэкономиче-

ских интересов России, Китая, США в этом регионе во многом будет определять уровень стратегического равновесия в мире.

Технологическая фаза — выход на критические технологии, предопределяющие новый промышленно-воспроизводственный и социально-экономический ландшафт (облик) планеты. Здесь мощным рычагом занятия главенствующих позиций в «новом мировом строительстве» выступают новейшие товарные формы: «товар-программы», «товар-объекты», и на их основе — инфраструктурные проекты, основанные на «новом знании» и новейших технологиях.

Институциональная фаза в конфигурации геоэкономического передела мира. Речь идет о выработке новейших нормативных актов в рамках геоэкономического права, регулирующих поведение наднациональных трансграничных структур («ударных» финансово-промышленных группировок), которым государства делегирует реализацию своих геоэкономических интересов и недопущения перелива здоровой конкуренции в геоэкономические войны. На повестке дня 1) отход от «международного» мира и формирование новых, глобальных (геоэкономических) институтов и организационно-функциональных структур; 2) поиск противоядия от геоэкономических войн путем «явного» утверждения геоэкономических принципов жизни и равновесия и на базе этих принципов учреждение геоэкономического трибунала как новейшего международного института — преемнике нового, геоэкономического блока мировых организаций.

Гуманитарная фаза. В ее основе — новые начала мировых конституциональных оснований трансгуманизма. Речь идет о пересмотре философии «Общественного договора» как «подразумеваемого согласия в неявном виде» и заключении не просто нового, а выход на мировое «явное общественное согласие» совершенно нового типа, уровня, формата и масштаба, как «документ» по своему статусу, силе, императивности на порядок выше современных «договоров».

Военно-стратегическая фаза. Здесь два критически важных момента: а) «невроз» суверенизации и милитаризация сделали наш мир «дорогим», неоправданно «затратным», априори неэффективным; б) мир опасен — тень глобального конфликта как отголоска «холодной войны», вкупе с новейшими вызовами и угрозами не могут не вызывать тревогу мирового сообщества. Уйти от геополитизации мира с ее милитаристским мышлением, отринуть заидеологизированность мира, преодолеть «психоз» («невроз») суверенизации — вот ключевые установки геоэкономического целеположения!

Следует иметь в виду: положительные геоэкономические факторы предопределяют последовательную смену вышеприведенных фаз. Отрицательные геоэкономические факторы обуславливают противофазы, обрыв фаз; амплитудное наложение, ведущее к резонансным разрывам фаз. Следует иметь в виду — Россия должна держать в поле зрения все эти фазы глобальных трансформаций и не допустить отклонение от активного учас-

тия в них, ибо наверстать упущенное в условиях, когда все эти фазы взаимосвязаны между собой отринет Россию на «догоняющий» путь своего развития.

б. Формируется новая платформа мирового равновесия и гармонизации интересов — геэкономическая:

- а. Разразившийся глобальный экономический кризис подтолкнул основных игроков мировой хозяйственной арены к поиску новейшей мирохозяйственной структуры, новой конфигурации в раскладе мировых экономических сил.
- б. Сама природа кризиса, его охват мира и скоротечность протекания есть мощное свидетельство того, что процесс глобализации особо ярко проявил свою экономическую составляющую. Дал о себе знать центральный «нерв» — *геэкономический*. Он предопределяет контур новейшей платформы мирового развития. Его основополагающие черты:

во-первых, ярко проявила себя экономизация политики как новейший фундаментальный принцип; в решении любых проблем особую ценность и значимость приобрели инфраструктурные проекты, кредиты, субсидии, инвестиции, цены, льготы и преференции;

во-вторых, в мировом пространстве проявили себя серьезнейшие подвижки. Современная мировая ситуационная модель, предопределенная целостностью и единством мирового пространства, в методологическом плане включающем в себя три подпространства (геополитическое, геэкономическое и геостратегическое), вошла в новейшее состояние — экономизация политики на *мировой арене вылилась в главенство геэкономического пространства и целеполагания, в примат экономических интересов*;

в-третьих, современный мир срочно *переформатировал понятия «развитие» и «безопасность»*: геэкономика способна решать проблемы безопасности экономическим путем;

в-четвертых, мир двинулся к все более объемлющей транснационализации; разрозненные национальные экономики и их хозяйствующие субъекты за последние десятилетия обрели новую оргплатформу для сотрудничества под понятием *«общий интерес» в формате «стран-систем»*, подразумевающим совместное формирование и перераспределение *мирового дохода* как центрального атрибута геэкономии. Идет процесс консолидации мировых ресурсов в целях национального развития путем выхода на широкомасштабное воспроизводственное сотрудничество; во весь голос дали о себе знать новые игроки на мирохозяйственной арене.

в-пятых, зародились экономические границы функционирования новейших игроков, отличные от административно-государственных границ. На геоэкономическом атласе мира в рамках экономических границ оперируют наднациональные кластерно-сетевые системы. Идет смычка, симбиоз государств и наднациональных кластерно-сетевых систем. В этом случае мы имеем дело с государствами как глобальными предпринимателями.

в-шестых, в мире востребована геоэкономическая доктрина. Ее контуры предопределяет геоэкономика как новейшая отрасль гуманитарного знания, как научная и образовательная дисциплина. Геоэкономика:

- дает возможность выходить победителем в конкурентной борьбе всем участникам мирового экономического процесса.
- фрагментирует пространство с учетом целей и интересов разных сторон, экономических и политических систем. *В итоге каждый находит аргумент, по которому он считает себя не в проигрыше.*
- подготовила площадку для межцивилизационного диалога, *выдвинув на приоритетные позиции экономические стимулы и мотивации к сближению народов.*
- дала мощный импульс к *трансграничности и в других сферах гуманитарного знания.*

Она «разбудила» и подвигла гуманитарную науку на поиск новейших обобщающих концепций формирования мира в социологии, политологии, культурологии, экологии, военной сфере.

- ◆ в мире зародились и развиваются *две тенденции, два слоя, два поля стратегической игры*: 1) государства; 2) трансграничные системы (ТНК, консорциумы, промышленные союзы и т. д.) и т. д.
- ◆ ФПГруппировки в форме блуждающих интернационализированных воспроизводственных ядер (циклов) и кластерно-сетевых систем во многом определяют экономическую повестку дня в мире. Им государства делегируют реализацию национальных интересов. Они оперируют на геоэкономическом атласе мира. *Стимул — формирование на базе использования высоких геоэкономических технологий и гармоничное перераспределение мирового дохода.*
- ◆ в руках ТНК новейшие товарные формы: товары группового ассортимента, товары-предприятия (объекты), товары-программы. При этом съём продукции идет с «длинных» воспроизводственных цепей

на основе консолидации мировых ресурсов. Создаются уникальные условия для формирования и реализации на совместной основе в мировых точках (ареалах) *первоклассных инфраструктурных проектов*.

Здесь уместно привести мнение выдающегося российского ученого Ю.В. Шишкова:

«На глазах нашего поколения складывается мировая экономика нового типа.

Это стало возможным благодаря еще одной метаморфозе мировой экономики — развитию гигантских транснациональных корпораций, которые по своему геоэкономическому влиянию далеко превосходят многие национальные экономики. И дело здесь не только в масштабах активов, которыми они располагают, хотя и это весьма важно. Но гораздо важнее та интегрирующая роль, которую играют создаваемые ими международные производственные сети. „Производственные сети — связи взаимосвязанных функций и операций, благодаря которым товары и услуги производятся, распределяются и потребляются — стали и более сложными организационно, и более глобальными в географическом смысле, — считают сотрудники Манчестерского университета. — Такие сети интегрируют не только фирмы (или их части), в структуры, смазывающие посредством разных акционерных и неакционерных отношений традиционные организационные границы, но и интегрируют национальные экономики (либо их части), оказывая огромное влияние на их благосостояние“¹.

В прошлом такие сети внутри- и межфирменной производственной кооперации не выходили за пределы национальных экономик. Сегодня ситуация становится в корне изменилась: теперь, наоборот, по несколько национальных хозяйств вместе со своими экономическими и социальными проблемами, со своей внутри- и внешнеэкономической политикой оказываются внутри производственной сети той или иной крупной ТНК. Так, внутри сети швейцарской Roche Group в 2007 г. насчитывалось 62 страны, голландской Philips Electronics — 68 стран, американской Procter & Gamble — 75, немецкой BASF AG — 88, швейцарской Nestlé — 96, стран².

Если в прошлом даже крупный частный бизнес должен был приспособиться к действующим в той или иной стране порядкам, то теперь филиалы таких ТНК оказывают ощутимое воздействие на структуру ее экономики, на состояние занятости, оплату труда, предъявляют требования к уровню квалификации кадров и т. п. Правительства попавших в междуна-

¹ Henderson J., Dicken P., Hess M., Coe N., Yeung H.W.-C. Global Production Networks and the Analysis of Economic Development // Review of International Political Economy. 2002. August. P. 444.

² UNCTAD: World Investment Report 2008. P. 28.

родную производственную сеть стран вынуждены ориентироваться на эти привнесенные извне условия и приспосабливать к ним свою политику»¹.

Мировые «...перспективы определяются противостоянием двух моделей хозяйствования: ...одна из них ориентирована на заботу о хозяйственном пространстве в пределах государственных границ, а вторая — на процветание собственного бизнеса в экономическом пространстве без политических границ. Трения и конфликты между ними неизбежны. Всякий раз они разрешаются путем компромиссов и приспособления к интересам друг друга. Кто к кому приспосабливается зависит от экономического и научно-технического потенциала конкретной ТНК и соответствующей страны.

Поскольку рост потенциала и пространственных масштабов деятельности успешных ТНК не имеет пределов, а реальная сила национальных государств в условиях глобализации постепенно размывается, похоже, что в перспективе в этом противостоянии верх одержат транснациональные корпорации. По крайней мере, над большинством малых и средних стран, которые окажутся внутри международных (или даже глобальных) производственных сетей ТНК в качестве вспомогательных площадок для производства промежуточных продуктов тех или иных техноемких товаров и услуг.

Обе метаморфозы процесса формирования глобальных производственных сетей открыли путь к превращению глобального экономического пространства в целостную производственную сеть, насыщенную мириадами кооперационных связей. Страны, выпадающие из этой сети, обречены на отставание темпов технико-экономического развития мирового сообщества»².

¹ Шишков Ю.В. Интернационализация производства — новый этап развития мировой экономики. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 91.

² Там же. С. 93.

Научный и справочный аппарат доклада

Сведения об авторах доклада

Байдаков Михаил Юрьевич — Генеральный директор постоянно действующего экономического форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», заместитель руководителя Рабочей группы «Развитие транспортной системы и геоэкономические интересы России» Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, председатель правления «Миллениум Банк» (ЗАО), вице-президент — председатель Комитета по сотрудничеству в области финансово-кредитной политики и банковской сфере Международного конгресса промышленников и предпринимателей. Советник президента ОАО РЖД. Кандидат физико-математических наук. Сфера научных интересов: геоэкономическая стратегия и вопросы управления инновационными процессами, кредитно-финансовая система и банковские структуры, моделирование управления сложными динамическими системами, инфраструктурные проекты. Один из организаторов и активный участник мировых форумов, конгрессов, семинаров, круглых столов (Родос, Модена, Прага, Шанхай, Тампере и др.). Имеет публикации в ряде ведущих научных журналов.

Кони́на Ната́лия Ю́рьевна — кандидат экономических наук, профессор кафедры Менеджмента и маркетинга МГИМО(У) МИД России, заместитель заведующего кафедрой Менеджмента военно-технического сотрудничества и высоких технологий МГИМО(У) МИД России. Специализируется на проблемах современных международных экономических отношений в условиях глобализации, деятельности транснациональных корпораций, конкуренции и конкурентоспособности, менеджмента крупнейших международных компаний. Автор нескольких монографий и целого ряда научных статей по вопросам международного менеджмента, экономической глобализации и конкурентоспособности компаний. Основные читаемые курсы — «Международный менеджмент», «Международные стратегические альянсы», «Современная конкуренция», «Менеджмент в ТНК» и др. Участвует в работе международных конференций, симпозиумах, круглых столах. Ведущий эксперт в области формирования и стратегии наднациональных бизнес-структур. Имеет практический опыт консультирования российских компаний. В октябре 2009 г. защитила докторскую диссертацию на тему: «Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации».

Кочетов Эрнест Георгиевич — доктор экономических наук (диссертацию защитил в МГУ им. М.В. Ломоносова), президент Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики, заведующий Центром стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ, академик РАЕН; Учился на Урале (Челябинский государственный технический университет) и в Москве (Всероссийская академия внешней торговли). Работал на крупнейших машиностроительных предприятиях Урала (Свердловск, Челябинск) и Москвы, а с середины 70-х годов — на ниве внешнеэкономических связей. Участвовал в подготовке, заключении и реализации крупномасштабных сделок с ведущими зарубежными фирмами, работая и посещая центры делового мира (США, Китай, Германия, Бельгия, Италия, Франция, Швеция, Дания, Испания, Югославия, страны СЭВ). С конца 80-х годов работает в крупных государственных структурах, в том числе в Госкомиздате (зам. начальника внешнеэкономического главка), Государственной внешнеэкономической комиссии Совмина, Министерстве экономического развития и торговли (директор Центра стратегических исследований геоэкономики). Научные интересы: геоэкономика, глобалистика, геоэкономическая стратегия. Разработал основы гуманитарной космологии, российской школы геоэкономики и геоэкономического подхода к осознанию глобального мира. Внес значительный вклад в становление глобалистики как новой отрасли знания и формирование новых концептуальных начал выработки стратегических решений. По данным проблемам им опубликован ряд фундаментальных монографий, учебников, учебных пособий, словарей, статей, в том числе на немецком, английском, чешском языках.

Сапир Елена Владимировна — доктор экономических наук (докторская диссертация «Геоэкономические аспекты формирования и развития локальных систем в мировой экономике» защищена в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации), профессор кафедры мировой экономики и статистики Ярославского государственного университета имени П.Г. Демидова. Сфера научных интересов — геоэкономика, глобалистика, роль локальных экономических систем в процессе глобализации мировой экономики. Руководит постоянно действующим теоретико-методологическим семинаром ЯрГУ «Геоэкономика и геоэкономический подход к стратегии развития на локальном (региональном) уровне». Основные читаемые курсы — Мировая экономика, Международные экономические отношения, Глобалистика. В качестве приглашенного профессора читала лекции в Московском государственном институте международных отношений (Университете) Министерства иностранных дел Российской Федерации. В рамках совместной Российско-Канадской Программы корпоративного управления прошла стажировку в Йоркском университете, г. Торонто (Канада). Неоднократно участвовала в научных про-

ектах международного, национального и регионального уровня. Выступала с докладами на Международных научных конференциях и семинарах в Финляндии, Великобритании, Бельгии, Греции.

Сельцовский Вячеслав Леонович — доктор экономических наук, профессор кафедры внешней торговли Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития РФ. Известный специалист в области мировой экономики, статистики и экономико-статистических методов анализа внешнеэкономических связей. В 1976—1991 гг. возглавлял в Министерстве внешнеэкономических связей (Внешней торговли) Управление (отдел) статистики. Имеет опыт работы за рубежом. Основатель нового направления в анализе внешнеэкономических связей на базе индексного метода. Автор более сорока научных работ, опубликованных в центральной отечественной и зарубежной печати, в том числе научные монографии, статьи, научно-аналитические доклады. На протяжении многих лет являлся составителем и ответственным за выпуск официальных ежегодных статистических сборников по внешнеэкономическим связям нашей страны. Сборники издавались, в том числе, и в зарубежной печати (Япония и др.). Участник международных симпозиумов и семинаров.

Столярова Наталья Сергеевна — доцент, кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой Международного менеджмента Международного факультета Южно-Уральского государственного университета (ЮУрГУ). Длительное время работала в научно-исследовательском институте, возглавляла отдел патентно-лицензионной работы. Научные исследования посвящены проблемам геоэкономического развития инновационной сферы деятельности, геоэкономического анализа и стратегий международного технологического обмена. Автор 35 научных и учебно-методических работ. Внесла существенный вклад в формирование геоэкономического подхода к внешнеэкономической деятельности Южноуральского промышленного региона. Выступила инициатором включения в образовательный процесс Южно-Уральского государственного университета (ЮУрГУ) новых научных дисциплин — геоэкономика и глобалистика, подготовки учебных программ, пособий, деловых игр и т. п.

Фролова Елена Дмитриевна — доктор экономических наук, профессор кафедры управления внешнеэкономической деятельностью предприятий факультета экономики и управления ГОУ ВПО Уральского государственного технического университета — УПИ имени первого президента России Б.Н. Ельцина, действительный член международной академии наук о природе и обществе. Научные интересы: геоэкономика, глобалистика, региональные интернационализованные воспроизводственные системы, геоэкономическая интеграция ресурсов в мировые производ-

ственные процессы, мировые города и индустриальные районы, промышленная инфраструктура. Основные научные исследования посвящены проблемам геоэкономического развития внутригосударственного промышленного региона страны. Автор более 150 научных работ, в том числе 6 монографий. Прошла стажировки за рубежом, в том числе в Институте развития Всемирного банка (США), Финляндии, в составе кафедры является членом Европейской академии международной торговли. Выступала с докладами на Международных научных конференциях и семинарах в США, Китае, Швейцарии, Греции. Член ряда рабочих групп, в том числе рабочей группы ММиВЭС Свердловской области по разработке стратегии развития внешнеэкономической деятельности Свердловской области, актуализации Стратегического плана развития г. Екатеринбург, а также рабочей группы «Развитие транспортной системы и геоэкономические интересы России» Государственной Думы Федерального Собрания РФ.

Основные понятия¹

Внешнеэкономическая доктрина (International economic doctrine) — система официальных взглядов, положений, определенных целей, предопределяющих характер внешнеэкономических связей национальной экономики с внешним миром. В основе внешнеэкономической доктрины лежит прорыв к формированию и распределению мирового дохода.

Внешнеэкономическая макро модель (International economic macro-model) — самостоятельная система национальных экономических и организационно-управленческих атрибутов, обеспечивающих взаимодействие экономики с мирохозяйственной сферой в целях решения национальных стратегических задач.

Воспроизводственная (геоэкономическая) модель внешнеэкономических связей (ВЭС) (Reproduction (geoeconomic) model of international economic relations) — национальная система взаимодействий с внешней экономической сферой, выстроенная на базе сотрудничества по всем звеньям воспроизводственного процесса, вынесенного за национальные рамки.

Высокие геоэкономические технологии (ВГТ) (High geoeconomic technologies (HGT)) — система приемов, методов, подходов, обеспечивающих создание геоэкономических ситуаций, направленных на достижение стратегических целей, исключая «прямые», силовые воздействия, и предопределяющих новую модель безопасного развития мира в XXI веке. Высокие геоэкономические технологии — важный этап становления высоких гуманитарных технологий (ВГТ: hi-hum-tech-hht).

¹ Источник: *Кочетов Э.Г.* Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург: ИПП «Уральский рабочий», 2006.

Геофинансы (Geofinance) — 1) новая отрасль знаний, выступающая самостоятельной частью геоэкономики и порожденная в процессе геоэкономической трансформации мира; 2) вынесенная за национальные рамки система финансовых атрибутов и денежных отношений (кредитно-финансовых, валютных, платежных), определяющих контур глобального геофинансового пространства; 3) самостоятельная, самодостаточная и самоорганизующаяся подвижная мировая финансовая популяция, имеющая свои закономерности развития и поведения и опосредующая инновационно-воспроизводственную модель геоэкономического развития.

Геоэкономика (Geoeconomics) — 1) концептуальные воззрения, отражающие интерпретацию глобального мира через систему экономических атрибутов; 2) вынесенная за национальные рамки система экономических атрибутов и экономических отношений, определяющих контур глобального экономического пространства, в котором разворачиваются мировые экономические процессы. Геоэкономика выступает как симбиоз национальных экономик и государственных институтов, переплетение национальных и наднациональных экономических и государственных структур; 3) политологическая система взглядов (концепция), согласно которой политика государства предопределяется экономическими факторами, оперированием на геоэкономическом атласе мира (в том числе на его национальной части), включением национальных экономик и их хозяйствующих субъектов в мировые интернационализованные производственные ядра (циклы) с целью участия в формировании и распределении мирового дохода на базе высоких геоэкономических технологий.

Геоэкономика как демпфер глобальных вызовов (Geoeconomics as a damper of global calls) — процесс развития мира по равновесному геоэкономическому сценарию на базе учета геоэкономических интересов всех участников мирохозяйственного общения. Особо актуальна такая направленность развития для огромного евразийского континента (в том числе для стран СНГ и России, где складывается стратегически неустойчивая ситуация).

Геоэкономика как реальная основа формирования новой российской внешней политики (Geoeconomics as a real basis) — ориентир внешней политики на центральный вектор мирового развития в XXI веке, геоэкономический отход от геополитических приоритетов.

Геоэкономическая инновационная стратегия (Geoeconomic innovative strategy) — выведение национальных валютоформирующих ядер на высокий инновационный уровень; вплетение инноваций в геоэкономические модели развития.

Геоэкономическая методология (Geoeconomic methodology) — методологический подход («оптика»), инструментарий, прием для осознания и постижения глобального мира в условиях глобальной трансформации мира и выхода геоэкономического пространства на приоритеты мирового развития.

Геоэкономическая парадигма (Geoeconomic paradigm) — научная теория, выстраиваемая в системе геоэкономических понятий и атрибутов и позволяющая представить модель (каркас) современной мировой экономической системы.

Геоэкономическая трансформация внешней политики (Geoeconomic transformation of international politics) — перевод внешней политики на геоэкономические рельсы.

Геоэкономические национальные интересы (Geoeconomic national interests) — система долговременных целевых устремлений, задач, приоритетов, направлений деятельности в геоэкономическом пространстве.

Геоэкономический (глобальный) человек (Geoeconomic (global) human) — человек, осознавший себя, окружающий мир и мир, им выстроенный (мироздание нового ренессанса), на основе новых ценностей и мотиваций. Формируется в условиях осознания, постижения и отображения глобального мира.

Геоэкономическое пространство (Geoeconomic space) — методологическая категория, представление глобального пространства в виде сферы, в которой разворачиваются закономерности функционирования глобальной экономической системы, проявляемые в реалиях мирового воспроизводственного процесса.

Геоэкономический правопорядок (Geoeconomic law and order) — закрепленный системой международных актов (договоров, конвенций и т. п.) порядок регулирования отношений между участниками геоэкономической системы.

Геоэкономическое регулирование (Geoeconomic regulation) — процесс упорядоченного поведения участников мирохозяйственного общения в условиях глобализации. Говоря о регулировании внешнеэкономической деятельности, следует прежде всего сказать о его многовариантности.

Геоэкономические атрибуты (Geoeconomic attributes) — система неотъемлемых, необходимых и существенных свойств и ключевых компонентов мировой экономической системы (интернационализированные воспроизводственные циклы, мировой доход, новые товарные формы и оргструктуры, ярусность мирового рынка, геоэкономический атлас, высокие геоэкономические технологии, экономические границы, геоэкономическая память, геоэкономические войны и т. д.), а также базовых методологических приемов, в совокупности предопределяющих каркас мировой геоэкономической системы и стратегии оперирования в геоэкономическом пространстве.

Геоэкономический атлас мира (Geoeconomic atlas of the world) — 1) проекция ареалов национальных экономик и ареалов транснациональных экономических анклавов, взаимодействующих в мировом экономическом пространстве; 2) интерпретация глобального пространства в форме, удобной для стратегического оперирования, принятия стратегических

решений; 3) членение глобального пространства на отдельные «страницы» (сферы, уровни, срезы и т. п.); 4) поля (пространства) для извлечения мирового дохода.

Геоэкономический подход (Gеоeconomic approach) — достижение стратегических целей развития с опорой не на геополитический, а геоэкономический вектор мирового развития; система методологических приемов осознания, постижения и отображения глобального мира

Глобалистика (Globalistics) — отрасль социально-гуманитарного знания, наука 1) о мире в его системно-нерасчлененной (единой, целостной) форме, 2) о различных сферах глобального мира (геоэкономике, геофинансах, геостратегии, геоинформации и т. п.), 3) о закономерностях функционирования наднациональных образований (процессов, структур и т. д.) и технологиях оперирования в них. Глобалистика как наука имеет предмет, метод (методологический подход и инструментарий), свой понятийный и категориальный аппарат.

Глобальный вызов (Global challenge) — угроза (опасность), имеющая последствия в масштабе всего мира.

Деиндустриализация (De-industrialization) — затухание техногенной направленности развития национальной экономики (ее инфраструктуры).

Единичные организационно-экономические модули (Single organizational-economic modules) — выделенные в организационных и управленческих структурах элементы, общие для всех структур, но имеющие различную функциональную «окраску» и служащие для компоновки различных структур. Единичный модуль участвует в формировании межжанклавного «стыка» разделения труда и ярусности товарного обращения.

Единичный товар (Single goods) — форма товара, при которой предмет внешнеэкономической сделки выступают отдельные изделия или отдельные сырьевые компоненты, полуфабрикаты, потребление которых не сопряжено с дополнительными закупками, доукомплектованием изделий.

Инновационно-технологическая политика в геоэкономическом измерении (Innovative-technological politics in a geoeconomic dimension) — разработка и реализация мер (шагов, ориентиров) инновационно-технологического характера в целях занятия устойчивых позиций (ниш) в геоэкономическом пространстве.

Интернационализованные воспроизводственные ядра (циклы) (Internationalized reproduction cycle) — вынесенные за национальные рамки процессы расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют специфическую особенность, связанную с тем, что звеньями глобальных воспроизводственных процессов (циклов) выступают национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты.

Инновационно-технологическая политика в геоэкономическом измерении (Innovative-technological politics in a geoeconomic dimension) —

разработка и реализация мер (шагов, ориентиров) инновационно-технологического характера в целях занятия устойчивых позиций (ниш) в геоэкономическом пространстве.

Международное технологическое разделение труда (International technological labor division) — специализация субъектов мирохозяйственного общения по технологическому признаку.

Межфирменный «стык» (Inter-firm 'joint') — разделение труда по экономическим границам. Отражает зарождение и развитие межклавного (межкорпорационного) разделения труда, выступает как важнейший атрибут геоэкономики

Мировые точки роста (World growth points) — зоны, ареалы хозяйственной деятельности, где складываются условия для извлечения мирового дохода.

Общий контур геоэкономического управления (General outline of geoeconomic management) — качественно новая организационно-функциональная и управленческая система, сложившаяся в геоэкономическом пространстве и составляющая каркас новой глобальной модели управления.

Ориентиры включения национальной экономики в мирохозяйственную сферу (Orienting points of national economics introduction into the world economic sphere) — основополагающие научно выверенные положения, почерпнутые из практики мирового развития и спроецированные на стратегические приоритеты и векторы национального развития.

Построение геоэкономического атласа мира (Building geoeconomic atlas of the world) — интерпретация мировой глобализирующейся системы в различных формах (объемные конфигурации, членение пространства на «страницы»), удобной для «проигрывания» стратегических ситуаций и принятия стратегических решений.

Производственно-коммерческие аггломерации (ПКА) (Production-commercial agglomerations (PCA)) — временные, но относительно устойчивые образования, которые характеризуются общей производственной базой, технологическим и научно-техническим единством складывающихся в их рамках процессов по производству и реализации новейших разновидностей товара (товар-объектов, товар-программ).

Пульсация «стыков» разделения труда (Pulsing of labor division joints) — изменение конфигурации экономических границ под воздействием меняющейся геоэкономической ситуации и перегруппировки транснационализированных структур.

Революция товарных форм (Revolution of goods forms) — процесс появления (как правило, скоротечный, революционный) новых форм товара, с нарастанием их сложности, масштаба, наукоемкости и технологоемкости, реализуемых на различных «стыках» разделения труда, имеющих свою организационно-функциональную форму производства, свои особенности

ценообразования и т. д. (см. единый товар, товар-группа, товар-объект, товар-программа).

Рынок среды (Environment market) — геоэкономическая среда, в которую «погружены» интернационализированные воспроизводственные циклы (ядра): рынок кредитных денег, платежно-расчетные отношения, оборот земли и недвижимости, рынок рабочей силы и т. п.

Система всемирных обязанностей (СВО) (System of international responsibilities (SIR)) — геоэкономическая категория, идущая на смену категории «общественное разделение труда», в том числе международного. Зачастую СВО выступает в форме принуждения к разделению труда. Тем самым в определенной мере снимаются (подрываются) рыночные отношения.

Становление геоэкономических оргструктур (Genesis of geoeconomical organizational structures) — процесс обретения мировой глоболизирующей системы новой институциональной формы, формирования новейших субъектов геоэкономического общения.

Страна-система (Country-system) — государство, которое в целях реализации своих геоэкономических интересов формирует самостоятельную систему интернационализированных воспроизводственных ядер (циклов). Их звеньями выступают национальные транснационализированные структуры, которым государство делегирует реализацию национальных интересов в геоэкономическом пространстве, одновременно защищая их военными средствами. Для любой национальной экономики задача первостепенной важности — продвижение к ИНЭС — интернационализированной национальной экономической системе («стране-системе»).

Стратегический арсенал приемов и правил (Strategic arsenal of means and rules) — набор (пакет) мер стратегического (долговременного) характера, осуществление которых нацелено на реализацию национальных геоэкономических интересов, занятие твердых позиций в «мировых точках роста», обеспечение безопасного развития в условиях новейшего класса угроз и вызовов, зарождающихся в условиях глобализации мира.

Стратегический эффект (Strategic effect) — достигаемый результат при оперировании на геоэкономическом атласе мира с использованием высоких геоэкономических технологий (прорыв к мировому доходу, достижение стратегического равновесия, формирование интернационализированных воспроизводственных ядер и т. д.).

Стратегическое оперирование в геоэкономическом пространстве (Strategic operation in a geoeconomic space) — стратегические формы, логика поведения и способы отображения мировой сферы.

Стратегия не прямых действий (Strategy of indirect actions) — система подходов и комплекс действий государства, ведущих в перспективе к ненужности применения силы; система внешнеэкономических, экономических и военных акций и санкций через ряд действий, опосредованно

(не обязательно прямо) создающих условия наибольшего благоприятствования для стабильного развития страны в целом и, как следствие, ведущих к успешной реализации ее целей и национальных интересов.

Стратегия оперирования в геофинансовой сфере (Strategy of operation in a geofinancial sphere) — система мер (приемов, шагов и т. п.), направленных на использование возможностей геофинансовой сферы (и прежде всего — инвестиционных ресурсов) для формирования национальных ИВЯ и прорыва на этой базе к мировому доходу.

Товар-объект (товар-предприятие) (Goods-object (goods-enterprise)) — форма товара, при которой предметом внешнеэкономической сделки (сделки «генерального подряда») выступают объекты различного назначения (строительство объектов «под ключ»); основополагающий атрибут геоэкономики.

Товар-программа (Goods-program) — форма товара, при которой предметом внешнеэкономической сделки выступает комплекс функционально либо технологически взаимосвязанных между собой различных предприятий, объектов, сооружений, систем и т.д; основополагающий атрибут геоэкономики.

Торговая модель ВЭС (Commercial model of international economic relations) — национальная система взаимоотношений с внешнеэкономической сферой, опосредованная конъюнктурой мирового рынка и выстраиваемая только по одному звену воспроизводственного процесса — обмена (товарами, услугами и т. д.). Торговая модель базируется на международном разделении труда, заключении сделок по вызову (экспорту) товаров в другие страны и ввозу (импорту) товаров из других стран. Истоки формирования торговой модели ВЭС восходят к геополитическому взгляду на мир — государственно-центризму. Отсюда — международное разделение труда, международные отношения, мировой рынок и мировая экономика, как сумма национальных и т. д.

Условия и стимул стратегического оперирования России (Conditions and incentive of strategic operation in Russia) — новая фаза развития мирохозяйственной системы, характеризующаяся зарождением и развитием новейшей трансграничной экономической популяции — геоэкономики — демонстрирует широкий круг возможностей: подключение национальных структур к мировым инвестиционным ресурсам, процессу формирования и распределения мирового дохода, оперируя на геоэкономическом атласе мира и используя высокие геоэкономические и геофинансовые технологии.

Условия формирования мирового дохода (Conditions of the world income formation) — качественно новые изменения во внешней сфере национальной экономики как результат глобальной трансформации мира (новая геоэкономическая воспроизводственная структура), совмещенные с кардинальными внутринациональными подвижками: формирование

ударных корпоративных структур со стратегическим статусом; включение отечественных высокотехнологичных структур в качестве звеньев мировых воспроизводственных циклов и другие. Говоря об основных параметрах и ориентирах включения национальной экономики в глобальную мировую систему, необходимо уяснить суть мировой экономики и определить место в ней национальной экономики.

Цена стратегических ошибок (Price of strategic mistakes) — ущерб в долговременном (стратегическом) плане, возникающий из-за несвоевременного учета зарождающихся тенденций мирового развития. На рубеже XXI века такой тенденцией является формирование новой парадигмы осознания глобального мира, геэкономике, выход развития на новые цивилизационные координаты, формирование нового, геэкономического человека.

Эволюция организационных структур (Evolution of organizational structures) — процесс трансформации (изменения) субъекта общения адекватно изменению товарных форм.

Эквивалент в геэкономическом измерении (Equivalent in geoeconomical dimension) — формирование в рамках геэкономике качественно нового соизмерителя ценностей с учетом трансформации функции денег, модификации цены как экономической категории, отход экономики от рациональных начал (виртуальные финансы) и др.

Экономические границы (Economic borders) — 1) условные, не совпадающие, как правило, с государственными границами, экономико-функциональные пределы влияния стран, мировых транснационализованных структур, выступающих как стыки межжанклавного разделения труда, на которых идет обмен новыми товарными формами и услугами и на которых реализуется и регулируется мировой доход; 2) границы между «странами-системами».

Экспортная стратегическая мотивация (Export strategic motivation) — Мотивы и природа эффекта, реализуемого продавцами на различных градациях мирового товарного обращения в условиях глобальной трансформации мира, формирования геэкономической системы.

ЭНЕРГОНЕТ (ENERGONET) — единая мировая рыночная энергетическая сетевая система, выстраиваемая на основе совместного хозяйственного освоения (создания) интернациональной энергетической инфраструктуры на базе высоких инновационных технологий. По своей структуре Э. состоит из ряда мировых подвижных («блуждающих») взаимоуязванных и взаимосогласованных ИВЯ (циклов).

Этапы формирования интернационализованного воспроизводственного ядра (*Stages of an internationalized reproduction core formation*) — последовательность временных периодов, которые характеризуют ту или иную стадию зарождения, становления и принятия зрелой формы ИВЯ.

**Перечень
таблиц, рисунков и врезок
в тексте доклада**

Таблица 1.	Динамика физического объёма мировой торговли	43
Таблица 2.	Валютные потери вследствие неблагоприятных условий торговли 10 крупнейших стран — импортёров нефти	46
Таблица 3.	Доля экспорта Российской Федерации в производстве важнейших сырьевых товаров	51
Таблица 4.	Ценовая методологическая таблица	62
Таблица 5.	Геоэкономическая классификация границ (лимнологический подход к изучению геоэкономики и геофинансов)	64
Таблица 6.	Основные виды продукции и технологий, выпускаемых ЗАТО УрФО для гражданского сектора экономики (фрагмент)	78
Таблица 7.	Сводная таблица по Программам кластерно-инновационного развития ЕС	79
Таблица 8.	Изменения в отечественном крупном бизнесе в 1999—2007 гг.	84
Таблица 9.	Сопоставление объемов продаж крупнейших российских и зарубежных компаний по отраслям промышленности	110
Таблица 10.	Ситуация с кадрами в компаниях ОПК России	118
Таблица 11.	Сравнительные показатели российских и зарубежных компаний-автопроизводителей в начале 2009 г.	120
Таблица 12.	Инвестиционный потенциал Новосибирской и Томской области в 2003—2004 гг.	130
Таблица 13.	Основные отраслевые направления кластеризации экономики стран	146
Таблица 14.	Кластерная структура промышленности Финляндии	147
Таблица 15.	Представительство компаний российского Северо-Западного промышленно-индустриального региона в рейтинге 200 крупнейших российских компаний	157
Таблица 16.	Уровень развития инфраструктуры в ведущих регионах РФ	160
Таблица 17.	Перечень основополагающих стратифицируемых локальных систем (классов)	178
Таблица 18.	Перечень основополагающих классифицируемых локальных систем (классов)	181
Таблица 19.	Цели создания и источники финансирования «инкубаторов»	187
Таблица 20.	Услуги «инкубаторов»	190
Таблица 21.	Характеристики мелких компаний	191

Таблица 22. Характеристика ключевых генерирующих факторов локального неэкономического субъекта «Интеллектуальная долина»	210
Таблица 23. Крупнейшие интегрированные структуры металлургического комплекса, в состав который входят крупные металлургические предприятия территорий Уральского федерального округа	226
Таблица 24. Основные совместные проекты предприятий Свердловской области с АО АЛТА (Чехия)	230
Таблица 25. Ассортимент продукции Челябинского тракторного завода	242
Рисунок 1. Прирост мирового экспорта за счет физического объема и цен, включая изменения валютных курсов	44
Рисунок 2. Мировой контекст и Россия: логика мирохозяйственной трансформации (объемно-пространственная интерпретация — геоэкономический подход)	57
Рисунок 3. Сравнительная характеристика стратегий ВЭС и конъюнктуrowедение	58
Рисунок 4. Структура разделения труда в геоэкономической системе	60
Рисунок 5. Общая теоретическая панорама геоэкономического пространства	60
Рисунок 6. Геоэкономические атрибуты: изменение основных элементов и стратегия обеспечения эффекта	61
Рисунок 7. Интернационализированное воспроизводственное ядро (ИВЯ)	63
Рисунок 8. Геоэкономическая трансграничность современного мира и роль военной компоненты по защите национальных интересов (глобальные изолинии)	66
Рисунок 9. Единичные организационно-экономические модули и их взаимосвязи при компоновке субъектов мирохозяйственного общения	67
Рисунок 10. Геометрическая объемная интерпретация геоэкономического (геологистического) атласа мира поверхностями в трехмерном пространстве	68
Рисунок 11. Модель «технологической пирамиды»	72
Рисунок 12. Наибольшие проблемы для бизнесмена (от числа опрошенных бизнесменов)	81
Рисунок 13. Специализация региональных кластеров в цепочках накопление стоимости	138
Рисунок 14. Уровень заработных плат в ИТ-компаниях России, 2004	140
Рисунок 15. Примеры потенциальных региональных отраслевых кластеров в России	152

Рисунок 16. Экспорт российского программного обеспечения в 1995—2003 г.	162
Рисунок 17. Оценка потенциала стран для развития оффшорного программирования, 2002 г.	162
Рисунок 18. Основополагающие локальные субъекты мирохозяйственного общения с преобладанием инновационно-интеллектуального компонента в интернационализованном воспроизводственном ядре (ИВЯ)	196
Рисунок 19. Структура экспорта крупнейших предприятий Свердловской области	232
Рисунок 20. Организационно-функциональная страница национального геоэкономического атласа, преломленного к Уральскому региону (фрагмент)	232
Рисунок 21. Товарная структура экспорта Челябинской области в 2006 г.	234
Рисунок 22. Крупнейшие внешнеэкономические партнеры Челябинской области в 2006 году	235
Рисунок 23. Геоэкономический атлас Челябинской области (внешнеторговые связи)	235
Рисунок 24. Географическая структура экспорта Челябинской области	236
Рисунок 25. Геоэкономическая модель деятельности «Мечел»	237
Рисунок 26. Общая структура кластера	244
Рисунок 27. Предположительная структура разрабатываемого кластера	246
Рисунок 28. Схематическое изображение бизнес-процессов кластера	248
Врезка 1. Производственное объединение «КОНТУР»	160
Врезка 2. Альянс разработчиков программного обеспечения «Силиконовая тайга»	163
Врезка 3. Компания «Ай-Ти Консалтинг»	164
Врезка 4. Компания «УниПро»	164

Литература

- Байдаков М.Ю.* «Некоммерческий» проект может быть стратегически интересным // Банковское дело в Москве. 2006. № 12.
- Байдаков М.Ю.* Вызовы геоэкономики: не только учитывать, но и давать ответы // Банковское дело в Москве. 2006. № 8.
- Байдаков М.Ю.* Запад — Восток: интеграция и развитие: Интервью журналу «Банковское дело в Москве» // Банковское дело в Москве. 2005. № 12.

Байдаков М.Ю. Запад — Восток: интеграция интеллектуальных ресурсов и развитие новых подходов к глобальным проблемам: Доклад на Пражском международном экономическом конгрессе «Запад — Восток: интеграция и развитие» (2—4 мая 2006 г., Чехия) http://www.icie.ru/activity/projects/proect1/meropriatia/performances/performances_2.html

Байдаков М.Ю. Интеграция: Восток идет навстречу Западу: Интервью газете // Новости двух столиц. 2006. Июль.

Байдаков М.Ю. Малый банк — это не размер. Это способ управления // Банковское дело в Москве. 2002. № 12.

Барковский А., Ушакова Н., Ковалёв А. Внешнеэкономические стратегии стран СНГ и Россия (Ситуационная панорама постсоветского пространства) // Безопасность Евразии. 2002. № 4.

Большакова И., Кочетов Э. Стратегия монополий и противоречия капиталистического международного разделения труда // Мировая экономика и международные отношения. 1977.

Братухина Л.В. Современное состояние Российского государства и стратегия его геоэкономического возрождения // Материалы научно-технического конгресса по безопасности «Безопасность — основа устойчивого развития регионов и мегаполисов». Москва, 2006.

Владимиров А., Кочетов Э. Проблемы поиска пути Россией в XXI в.: Некоторые концептуальные подходы. М.: Международная ассоциация «Знание», 1996.

Воробьёв Ю. Основные направления государственной стратегии управления рисками на пороге XXI века // Безопасность Евразии. 2001. № 2.

Григорьев Э. Стратегические эффекты в геоэкономике России XXI в. // Научный альманах высоких гуманитарных технологий (НАВИГУТ). 1999. № 1.

Дворцов В. Северо-Восточный геоэкономический ход России (локальная кластеризация территорий) // Безопасность Евразии. 2005. № 4.

Замятин Д. Стратегия представления и отображения геоэкономических образов России. (Основания российской школы системной репрезентации и интерпретации) // Безопасность Евразии. 2002. № 4.

Жан К., Савона П. и др. Геоэкономика: Сб. статей. М.: Ad Mardinem, 1997.

История зарождения и развития Рабочей группы «Геоэкономика и инфраструктурные проекты» Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации / Подборка материала: Э.Г. Кочетов. http://www.west-east.orgindex.php?option=com_content&view=article&id=122&Itemid=119

Кожевникова М.К., Фролова Е.Д. Индустриальный район в европейской воспроизводственной цепочке // Научные труды Вольного экономического общества России. 2006. Т. 18 (62).

Конина Н.Ю. Глобализация и изменение внешней среды деятельности ТНК // Экономические науки. 2008. № 5(42).

Кони́на Н.Ю. Международная конкурентоспособность российских компаний в условиях глобализации // Экономические науки. 2008. № 10 (47).

Кони́на Н.Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе. — М.: ТК Велби, 2008.

Кони́на Н.Ю. Особенности функционирования ТНК // Маркетинг. 2008. № 4.

Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний. М.: Проспект, 2005.

Кони́на Н.Ю. Управление транснациональными корпорациями в условиях глобальной конкуренции // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 5.

Концептуальные основы формирования и реализации проекта «Урал промышленный — Урал полярный» / Под общ. ред. А.И. Татаркина. М.: Экономика, 2007.

Кортунов С.В. Становление политики безопасности: Формирование политики национальной безопасности России в контексте проблем глобализации. М.: Наука, 2003.

Кочетов Э. Принципы построения стратегии внешнеэкономического развития Российской Федерации до 2050 г. (Геоэкономический подход: базовые акценты и основания научно-концептуального и государственно-доктринального плана): Статья первая // Безопасность Евразии. 2008. № 4.

Кочетов Э. Принципы построения стратегии внешнеэкономического развития Российской Федерации до 2050 г. (Геоэкономический подход: базовые акценты и основания научно-концептуального и государственно-доктринального плана): Статья вторая // Безопасность Евразии. 2009. № 1.

Кочетов Э. Стратегический маневр (технология национального прорыва в единой доктринальной сборке) // Безопасность Евразии. 2004. № 3.

Кочетов Э. Стратегия развития: геоэкономическая модель // Безопасность Евразии. 2000. № 1.

Кочетов Э. Стратегия экономического развития СНГ до 2020 г.: формируется мощный геоэкономический ареал мирового роста на базе консолидации ресурсов и воспроизводственного сотрудничества // Информационно-аналитический портал VIPERSON 25.02.2009 www.viperson.ru

Кочетов Э. Теоретические и методологические основы современной внешнеэкономической политики, стратегии и экономической дипломатии («держать стратегическую паузу — завершить стратегический манёвр!») // Безопасность Евразии. 2008. № 1.

Кочетов Э.Г. Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства). М.: БЕК, 1999, 2002; НОРМА, 2006, 2010.

Кочетов Э.Г. Геоэкономика и внешнеэкономическая стратегия России // Мировая экономика и международные отношения. 1994. № 11.

Кочетов Э.Г. Геоэкономика и стратегия России: Истоки и принципы построения внешнеэкономической доктрины. М.: Московский общественный научный фонд, 1997.

Кочетов Э.Г. Геоэкономические интересы России: промышленно-финансовые группировки со стратегическим статусом // Современные корпоративные стратегии и технологии в экономике России. Ч. 1. М.: Финансовая академия, 2001.

Кочетов Э.Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург: ИПП «Уральский рабочий», 2006.

Кочетов Э.Г. Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: Новый ренессанс — истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас». М.: Изд. группа «Прогресс», 2001.

Кочетов Э.Г. Глобалистика: теория, методология, практика. М.: НОРМА, 2002.

Кочетов Э.Г. Глобальный мир: проблемы его постижения и выхода на новую модель // Общество и экономика. 2000. № 11—12.

Кочетов Э.Г. Интеллект в поисках нового знания: глобалистика как научная дисциплина начала XXI века / Экономическая культура в условиях развития рыночной экономики: Материалы международной научно-практической конференции. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ — УПИ. Вып. 10: В 3 т. Т. 1. 2007.

Кочетов Э.Г. Научная стратегия развития (ее фундаментальные опоры и ориентиры) // Общество и экономика. 1998. № 3, 4—5.

Кочетов Э.Г. Национальная безопасность и ее военная составляющая в геоэкономическом измерении (вопросы теории, методологии и прикладные аспекты стратегии «нелобового противоборства»: геоэкономическое противодействие в условиях глобальных трансформаций // Безопасность Евразии. 2004. № 4.

Кочетов Э.Г. Национальная безопасность России в геоэкономическом контексте // Безопасность Евразии. 2000. № 2.

Кочетов Э.Г. Национальная внешнеэкономическая доктрина и стратегия (фундаментальные истоки и принципы построения) // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1995. № 4, 5.

Кочетов Э.Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности: (Национальная экономика и предприятия в системе мирохозяйственных связей). М.: Экономика, 1992.

Кочетов Э.Г. Смена ориентиров: от геополитики к геоэкономике: Об основах концепции национальной безопасности // Гражданинъ. 2003. № 3.

Кочетов Э.Г. Стратегия развития: геоэкономическая модель // Научный альманах высоких гуманитарных технологий (НАВИГУТ). 1999. № 1.

Кузнецов В.Н. Безопасность через развитие. М.: Интел. тех., 2000.

Кузык Б.Н. Стратегия развития: задачи перехода к геоэкономической модели // Российский экономический журнал. 2000. № 3.

Львов Д., Анисимов А. Стратегический инвестор для России // Безопасность Евразии. 2004. № 3.

Михайленко В. Сетевая геоэкономика: геоэкономический атлас как поле стратегического безопасного маневрирования // Безопасность Евразии. 2006. № 3.

Мовсесян А.Г. Финансовые рынки: мировые тенденции и стратегия России / Прикладные аспекты глобализации: Материалы постоянной действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». Специальный выпуск. М.: ИД «Новый век»; Институт микроэкономики, 2001.

Могилевкин И. Наука и государственная стратегия // Научный альманах высоких гуманитарных технологий (НАВИГУТ). 1999. № 1.

Могилевкин И.М. Метастратегия (проблемы пространства и времени в политике России). М.: ИМЭМО, 1997.

Морозов И.Н. Геоэкономические реалии и безопасность. М.: Молодая гвардия, 2001.

Мунтиян В.И. Стратегический замысел экономического развития стран СНГ // Инновации. 2008. № 7.

Некlessа А. Инновационная Россия как политический проект и как стратегия развития // Безопасность Евразии. 2004. № 3.

Некlessа А. Проект «Глобализация»: глобальные стратегии в преддверии новой эры // Безопасность Евразии. 2000. № 1.

Некlessа А.И. Проект «Глобализация»: глобальная стратегия в преддверии Новой эры модель // Научный альманах высоких гуманитарных технологий (НАВИГУТ). 1999. № 1.

Николаев А.Н. Геоэкономические аспекты военно-политической деятельности в условиях глобализации // Зарубежное военное обозрение. 2004. № 3.

Николаев А.Н. Глобализационные процессы и их влияние на содержание военно-политической деятельности государств // Военная мысль. 2004. № 8.

Орлова Н.Л. Экспортный потенциал России: состояние и перспективы развития в условиях глобальных изменений на мировых рынках // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. 2009. № 1.

Пелипенко И. Региональная модель геоэкономической стратегии повышения конкурентоспособности России: перспективы развития региональных инновационных систем в Томской и Новосибирской областях // Безопасность Евразии. 2005. № 2.

Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Европы и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005.

Пучков И. Евро и американский доллар: конкуренция как результат геофинансовых процессов // Безопасность Евразии. 2006. № 3.

Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности / Отв. ред. акад. Д.С. Львов, д.э.н. Д.Е. Сорокин. М.: Наука, 2005.

Сапир Е.В. Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа. Ярославль: ЯрГУ, 2004.

Сапир Е.В. Глобальные стратегии ТНК и формирование международного производства. Ярославль: ЯрГУ, 2008.

Сапир Е.В. Инновационный процесс: основные понятия, детерминанты, структура: Глава в колл. монографии // Инновационное развитие экономики: сущность, стратегии, измерение / Под ред. Е.В. Сапир и Т.С. Блиновой. Ярославль: ЯрГУ, 2009.

Сапир Е.В. Интернационализация знаний и инновационная безопасность (в контексте геоэкономики и глобалистики) // Безопасность Евразии. 2007. № 4.

Сапир Е.В. Истоки становления геоэкономики как самостоятельной дисциплины и раздела глобалистики (эволюция теоретической мысли) // Труды Клуба ученых «Глобальный мир». 2002 г. Т. 4. М.: Институт микроэкономики, ИМЭМО РАН, 2003.

Сапир Е.В. Масштабно-сетевая модель и ее локальные императивы: Глава колл. монографии // Гуманитарный стратегический маневр / Под ред. чл.-корр. РАН В.Н. Кузнецова. М.: Книга и бизнес, 2004.

Сапир Е.В. Мировая экономика: геоэкономический подход. Ярославль: ЯрГУ, 2003.

Сапир Е.В. Факторы инновационной среды российской экономики: геоэкономический и геокультурный контекст // Безопасность Евразии. 2009. № 2.

Сельцовский В.Л. Внешнеторговая стратегия России в современной системе мирохозяйственных связей: методологические аспекты количественных оценок. М.: Весть, 2008.

Сельцовский В.Л. Внешняя торговля в народнохозяйственном комплексе страны // Сегодня и завтра российской экономики, научно-аналитический сборник. 2008. № 22.

Сельцовский В.Л. Внешняя торговля России: товарная структура и вопросы ее совершенствования // Российский экономический журнал. 2004. № 9—10.

Сельцовский В.Л. Диверсификация — необходимое направление развития российского экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 1.

Сельцовский В.Л. К вопросу о присоединении России к ВТО // Человек и труд. 2009. № 3.

Сельцовский В.Л. К вопросу повышения эффективности российского импорта // Человек и труд. 2009. № 2.

Сельцовский В.Л. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 12.

Сельцовский В.Л. О динамике и структуре международной торговли // Российский экономический журнал. 2009. № 1.

Сельцовский В.Л. Применение индексного метода при экономическом анализе внешней торговли // Внешняя торговля. 1979. № 2.

Сельцовский В.Л. Проблемы географической диверсификации внешней торговли Российской Федерации // Вестник Московского университета МВД России. 2009. № 2.

Сельцовский В.Л. Проблемы сопоставимости статистических данных о внешней торговле России // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 2.

Сельцовский В.Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли. М.: Финансы и статистика, 2004.

Слипченко В. Войны нового поколения и новая политика (Аналитическая оценка результатов войны в Югославии и выводы) // Безопасность Евразии. 2001. № 1.

Столярова Н.С. Геоэкономические технологии как инструменты антикризисного управления: теоретический и практический подходы // Управление инновационным развитием предприятия: Сборник статей участников Международной научно-практической конференции. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2009.

Столярова Н.С. Геоэкономический подход к обеспечению глобальной энергетической безопасности: инновационные решения // Управление инновационным развитием предприятия: Сборник статей участников Международной научно-практической конференции (18–20 ноября 2008 г.). Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.

Столярова Н.С. Геоэкономический подход к формированию современного экономического бизнес-пространства // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства: Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, 16–17 апреля 2009 г. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009.

Столярова Н.С. Инновационная деятельность в условиях экономического роста // Инновации — инвестиции — инфляция: Материалы секции Всероссийской науч.-практ. конф. УрГЭУ «Экономические механизмы инновационных, инвестиционных и инфляционных процессов в РФ». Екатеринбург, 2001. Ч. 1.

Столярова Н.С. Инновационная деятельность как фактор обеспечения конкурентоспособности России (теоретический и практический аспекты) // Экономика и социум на рубеже XX–XXI веков: Тез. участников науч. конф. / ЧИ(ф) МГУК. Челябинск, 2001.

Столярова Н.С. Инновационная экономика России: перспективы и проблемы // Управление инновационным развитием: Материалы Первых

Екатеринбургских научных чтений 21 февраля 2006 г. Ч. 1: Инновационное развитие организации и региона. Екатеринбург; М., 2006.

Столярова Н.С. Инновационный анализ: теоретико-методологические и методико-практические аспекты применения в международном менеджменте: Монография. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2009.

Столярова Н.С. Методологический подход к анализу и оценке организационного уровня управления инновационной деятельностью предприятия // Управление организационным развитием социально-экономических систем: Сборник статей участников Международной научно-методической конференции. Челябинск, 2002.

Столярова Н.С. Об инновационной деятельности и некоторых тенденциях ее развития. Россия на пути реформ: подводя итоги XX столетия: Материалы секции Всероссийской науч.-практ. конф. УрСЭИ АтиСО. Челябинск, 2001.

Столярова Н.С. Теория управленческого инновационного анализа // Интеллектуальный капитал: проблемы измерения, учета и управления: Межвузовский сборник. Екатеринбург: ГОУ УГТУ-УПИ, 2002.

Стровский Л.Е., Фролова Е.Д. Взаимодействие крупных и средних городов в глобальном геоэкономическом пространстве (на примере уральского индустриального района) // Научные труды Вольного экономического общества России. 2007. Т. 21 (82).

Стровский Л.Е., Фролова Е.Д. Концептуальные основы геоэкономической интеграции России в мировые воспроизводственные процессы // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 3 (25).

Стровский Л.Е., Фролова Е.Д. Роль локальных систем в социально-экономическом развитии страны в контексте с целями развития тысячелетия «MDGs» // Научные труды Вольного экономического общества России. 2006. Т. 18 (62).

Стровский Л.Е., Цзян Цзин. Китай после вступления в ВТО: адаптация китайской экономики к условиям мирового хозяйства: Монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2006.

Урсул А. Стратегия устойчивого развития и новый этап в учении о ноосфере // Безопасность Евразии. 2001. № 3.

Филькевич И. Геоэкономическая интеграция в рамках создания Союзного государства России и Беларуси (поиск оптимальной модели) // Безопасность Евразии. 2005. № 4.

Фролова Е.Д. Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы: Монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009.

Фролова Е.Д. Геоэкономический подход к формированию конкурентной структуры индустриального района // Вестник РАЕН. 2006. № 5. Т. 6.

Фролова Е.Д. Локальные инфраструктурные системы // Э.Г. Кочетов. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь. Екатеринбург: Уральский рабочий, 2006.

Фролова Е.Д. Образ уральского индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве: воспроизводственный срез // Безопасность Евразии. 2007. № 1 (27).

Фролова Е.Д. Позиционирование предприятия в глобальной «технологической пирамиде» // Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управление». 2005. № 1 (53).

Фролова Е.Д. Стратегия развития предприятия в условиях глобальной инновационной экономики // Известия Иркутской государственной экономической академии, 2005.

Фролова Е.Д. Теоретико-методологические основы геоэкономического развития городов — центров промышленных регионов // Развитие городов-центров промышленного региона: геоэкономический подход: Коллективная монография. Екатеринбург: Ур. гос. экон. ун-т, 2009.

Фролова Е.Д. Функционирование индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве: инфраструктурный аспект: Монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007.

Фролова Е.Д., Орлова Т.С. Формирование нового типа поведения предприятия в современной экономике: Монография. Екатеринбург: УрГУ, 2005.

Фролова Е.Д., Пекарь Г.С. Инвестирование и проектирование объектов инфраструктурной недвижимости: выставочная и конгрессная недвижимость. Т. 2: Мировые города. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007.

Фролова Е.Д., Стровский Л.Е., Цзян Цзин. Вмешательство государства в экономические процессы в Китае: теоретический аспект // Ползуновский вестник. 2003. № 3—4.

Фролова Е.Д., Щербатский В.Б. Использование искусственного интеллекта в управлении выставочной деятельностью // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 3.

Хромов Ю. Евразийская доминанта геоэкономической стратегии России // Научный альманах высоких гуманитарных технологий (НАВИГУТ), 1999, № 1.

Шишков Ю.В. Интернационализация производства — новый этап развития мировой экономики. М.: ИМЭМО РАН, 2009.

Якунин В. Интеграция и самоопределение цивилизаций в начале XXI в. // Вестник Мировой общественный форум «Диалог цивилизаций», Родос, Греция. 2006. № 1.

Якунин В.И. Крупные корпорации (естественные монополии) в механизме принятия государственных решений // Проблемы современного государственного управления в России: Материалы научного семинара / Под. ред. В.И. Якунина. М.: Научный эксперт, 2006.

Ярыгина И.З. Банковские системы и банки в условиях развития геоэкономики. М.: Финансовая академия, 2006.

Castells M. The Internet Galaxy. N.Y.: Oxford University Press, 2001.

Dicken P. Global Shift: Transforming the World Economy. N. Y.: Guilford Press, 1998.

Kochetov E.G. Geoeconomics Paradigm: New Global Geoeconomy High-tech and Cross-civilized Stage in Harmonious World // Journal of Shanghai University of Finance and Economics. Oct. 2007. Vol. 9. No. 5.

Kochetov E. Changing Russia in Search of New Foreign Economic Doctrine and Strategy // Financial and business news. 1994. No. 51.

Kochetov E. Concerning the Integration of National Economies into the World Economy / Studies on Russian economic development. Vol. 5. No 6. 1994.

Kochetov E. Russian Way of Entering Global Economic System // Financial and Business News. 1992. No 8.

Kochetov E. Why Doesn't Russia Have a Foreign Economic Doctrine? // Financial and Business News. 1994. No 30.

Kotschetow E. Syndrom der Nichtinanspruchnahme. Warum besitzt Russland keine Ausenwirtschaftsdoktrin? // Finanzen und Wirtschaft Neus aus Moscau, 1994, Nr. 24.

Luttwak E.N. From Geopolitics to Geoeconomics: Lodic of Conflict, Grammar of Commerce // The National Interest. Summer 1990.

Ohmae K. The End of the Nation State: the Rise of Regional Economies. N.Y.: The Free Press, 1991.

Parmelee M. Geoeconomic Regionalism and World Federation. N.Y.: Exposition Press, 1949.

Robertson R. Glocalization; Time — Space and Homogeneity — Heterogeneity // Global Maternities. London, Thousand Oaks, New Delhi, 1997.

Seltsovski V.L. Mehr Rohstoffe ex — und Nahrungsmittel importiert // Ost — West Contact Muenster. Dec. 1994.

Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики

В России функционирует общественная научная организация регионального статуса — «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики». Дата создания Академии — 15 декабря 2004 года, в качестве юридического лица зарегистрирована 17 марта 2005 года. Идея создания Академии принадлежит Эрнесту Георгиевичу Кочетову. С момента ее основания он является ее президентом.

Деятельность региональной общественной организации «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики» в полной мере отвечает веянию времени: все большее звучание приобретает общественное мнение

во всех сферах жизни, как подтверждение неизменного вектора строительства в России гражданского общества на демократических началах. Это особо актуально в сфере освоения современного научного знания, когда идет быстрая смена парадигм общественного развития и на передовые позиции выходят проблемы нового миропонимания, ибо сфера «незнания» оказалась настолько грандиозной, что для ее освоения требуются новые, нестандартные, нетрадиционные подходы. Отсюда новые требования к теории и методологии осознания (постижения) и отображения современного мира в эпоху глубинных трансформаций. Речь идет о геоэкономике и глобалистике.

Глобалистика выступает в качестве наддисциплинарной области знания. Она призвана дать ответы на онтологические, гносеологические, аксиоматические, праксеоматические проблемы. В этом плане глобалистика идет рука об руку с философским измерением различных глобальных сфер, но при этом практика реально обозначила выход на приоритетные позиции геоэкономической составляющей процесса глобализации. *Геоэкономика предопределяет центральный вектор мирового развития и играет локомотивную роль глобализации. Вот почему глобалистика выступает как геоэкономика, как реальность, как мироздание: мир на пороге нового Ренессанса.*

Учреждение общественной Академии является естественным шагом в процессе формирования российской школы геоэкономике и глобалистики. И, действительно, в России сложилась когорта первоклассных специалистов — исследователей глобальных процессов.

Известный российский аналитик *А.Н. Окара* в статье «Геоэкономика как эффективная модель борьбы за ресурсы и выживание в современном мире» так характеризует развитие геоэкономических воззрений в России: «Мне кажется очень интересным момент, касающийся становления геоэкономике в России в последние 20 лет. Два лидера этого направления в российской науке — А.И. Неклесса и Э.Г. Кочетов — по-разному описывают геоэкономике. Если у Кочетова геоэкономике — это, прежде всего, раздел экономической географии и стратегии повышения собственной конкурентоспособности в условиях «устойчивого развития», то у Неклессы — это сложный интеллектуальный синтез, в основе которого лежит некая идеологическая матрица — возможно, гностического происхождения. Э.Г. Кочетов говорит об геоэкономике как об «...учении о технике национального оперирования в геоэкономическом пространстве в целях своевременной перегруппировки сил для выхода на наиболее благоприятные условия формирования и перераспределения мирового дохода». А.И. Неклесса говорит о геоэкономике как о направлении в социальных науках, сформированном в середине XX в. на стыке экономики и политологии; в ее предмете объединены аспекты экономической истории, экономической географии, мировой экономики, политологии и конфликтологии, а также

теории систем и управления». (http://www.intelros.ru/pdf/synergia_17_09/12.pdf)

Геоэкономика, геофинансы, геостратегия, геокультура, геополитика, геоинформатика, геочивилизационные модели стали неотъемлемым предметом изучения. По этим направлениям появились интереснейшие монографии, учебники, словари, статьи и т. д.¹ Постоянно проводятся симпозиумы, семинары, круглые столы. Российская школа геоэкономики и глобалистики вышла на международную арену.

В свете этого основная задача Академии — всемерное содействие дальнейшему развитию отечественной школы геоэкономики и глобалистики, выход на новые горизонты поиска фундаментальных начал, теоретического и методологического обоснования новых моделей общественного развития и формирования безопасного мира и на этой основе выработка конкретных мер и рекомендаций в сфере практической деятельности.

Академия уникальна. В поле ее зрения попадает вся мировая панорама, выход на самые передовые, самые ответственные позиции научного анализа. Здесь специалисты любого профиля находят свое место.

Академия пытливым научным взором проходит по всему мировому экономическому, политическому, социальному, техногенному, этнонациональному, историческому, правовому ландшафту, встречаясь с удивительным разнообразием игроков и ситуаций на мировой арене: государства и их меняющиеся интеграционные группировки; новейшие могучие наднациональные структуры и их подвижные композиции; международные организации и неправительственные общественные структуры с их всевозрастающим влиянием на судьбы мира; мировые лидеры, формирующие повестку дня и многое другое.

От взора не ускользают стратегические геоэкономические устремления и векторы мирового и регионального развития: здесь и геоэкономическая стратегия США, ищущая баланс с европейской геоэкономикой и геостратегией; Евразийская геоэкономическая платформа, вошедшая в эпоху глобальных трансформаций и ищущая новую точку стратегического равновесия; Азиатско-Тихоокеанский геоэкономический узел со стремительно возрастающей ролью Китая и др.

¹ В качестве примера см.: Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: Новый Ренессанс — истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас. М.: Изд. группа «Прогресс», 2001; Глобалистика: теория, методология, практика: Учебник для вузов. М.: Норма, 2002; Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства). М., БЕК, 1999, 2002, Норма, 2005; Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Элементы механизма российской, модели глобально-стратегического управления): Сборник стратегических понятий-новелл: В 2 т. Т. 1: А—М; Т. 2. Н—Я. М.: РИО РТА, 2002; Стратегия развития: геоэкономическая модель // Безопасность Евразии. 2000. № 1; Геоэкономический атлас мира: Новейшая конфигурация глобального пространства // Общество и экономика. 1999. № 7—8 и др.

Особое внимание уделяется месту и роли России как одной из ведущих доминант мирового развития, стратегического партнера и мирового игрока на геοэкономическом атласе мира и выступающей за равноправное участие в формировании и перераспределении мирового дохода, активно отстаивающая свои геοэкономические национальные интересы.

Научные разработки в сфере геοэкономики и глобалистики ведутся во взаимодействии с ведущими отечественными и мировыми научно-исследовательскими центрами, университетами, организациями, используя богатейший опыт становления новейших научных дисциплин — геοэкономики и глобалистики.

Созданию Академии способствовал также накопленный бесценный опыт работы постоянно действующих профессорско-студенческих семинаров в крупнейших вузах (Ярославль, Нижний Новгород, Казань, Барнаул, Минск и др.).

Огромную роль в формировании российской школы геοэкономики и глобалистики сыграл журнал «Безопасность Евразии» и Научный альманах «НАВИГУТ», в которых, начиная с первых номеров, публикуются материалы под рубриками «Геοэкономика», «Стратегия», «Институционализация XXI», «Культура глобализации» и др.

Круг участников Академии довольно широк. Здесь специалисты ведущих научно-исследовательских организаций, крупнейших академий, университетов, институтов, колледжей, общественных структур и др. Но особую ставку Академия делает на молодежь. Поиск талантливых первопроходцев в молодой, бурно развивающейся сфере знания — геοэкономике и глобалистике — первостепенная задача. Помочь молодым специалистам обрести свою нишу, выйти на самостоятельный путь исследований, передать им накопленный гигантский потенциал российской гуманитарной школы — что может быть более благородным и важным устремлением для Академии!

Общественная академия ведет свои исследования в самом тесном контакте с Российской академией наук, внимательно прислушиваясь к научно-концептуальным и государственно-доктринальным направлениям фундаментальных исследований, которые формирует РАН. В этом залог успеха нашей работы.

И еще один немаловажный момент. Академия нацеливает всех своих членов на самостоятельный творческий поиск: именно *«интеллектуальный продукт»* закладывается в качестве центрального критерия в оценки каждого члена Академии наук геοэкономики и глобалистики и только на этом пути Академия формируется как общепризнанный общественный научный институт, способный внести достойный вклад в дело дальнейшего развития Российской Федерации.

Устав Академии опубликован в журнале «Безопасность Евразии» (2005. № 2. С. 601—609).

Реквизиты:

Региональная общественная организация «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики»

ИНН / КПП 7702365630/770201001

ОГРН 1057700007100

Юридический адрес:

129110, Москва, ул. Щепкина, д. 47, к. 2

Адрес, по которому осуществляется связь с Академией:

105318, Москва, ул. Щербаковская, 20/24 — 87

8-965-344-20-60; 8-903-753-25-12; (499) 369-73-60;

Адрес электронной почты: geo_econ_acad@mail.ru

р/с 40703810200000000178 в АКБ «Инвестторгбанк» г. Москва

к/с 30101810400000000267

БИК 044583267

Основные направления деятельности Региональной общественной организации «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики» (по секциям)

- Секция 1: «Философия глобалистики и глобальных измерений».
- Секция 2: «Глобалистика и новейшие аспекты науковедения».
- Секция 3: «Геоэкономическая социология».
- Секция 4: «Глобалистика: геологистические модели. Логистическое моделирование геоэкономики».
- Секция 5: «Глобальная геоэкономическая перспектива. Геоэкономическая политика и власть».
- Секция 6: «Геоэкономическая теория и методология».
- Секция 7: «Цивилизационные модели развития. Глобальное и религиозное сознание».
- Секция 8: «Экономика знания. Неоэкономика и этноэкономические системы».
- Секция 9: «Геоэкономика и проблемы экологии».
- Секция 10: «Мировой порядок и нормативное управление глобальными процессами».
- Секция 11: «Глобальные проблемы и геоэкономическая безопасность».
- Секция 12: «Институциональная структура глобального мира».
- Секция 13: «Глобалистика и проблемы мирохозяйственного управления».
- Секция 14: «Глобальные миграционные потоки».
- Секция 15: «Геоэкономика ресурсов и ресурсная глобальная трансформация мира».
- Секция 16: «Геофинансы».
- Секция 17: «Геоэкономика и космический инструментарий».

- Секция 18: Глобалистика и национальная морская стратегия: геоэкономический подход».
- Секция 19: «Россия в глобальной системе координат: геоэкономическая стратегия».
- Секция 20: «Глобализация и геоэкономическая стратегия США».
- Секция 21: «Европейская интеграция: геоэкономическая инициатива».
- Секция 22: «Евразийская геоэкономическая платформа. Азиатско-Тихоокеанский геоэкономический узел».
- Секция 23: «Геоэкономическая стратегия Китая».
- Секция 24: «Геоэкономическая культура: имидж (образ, облик) современного глобального мира и предпринимательства».
- Секция 25: «Геоэкономический формат системы образования».
- Секция 26: «Геоэкономика туризма: сетевая глобальная модель».
- Секция 27: «Геоэкономика и глобальные коммуникационные сети (информатика, транспорт, связь, энергетика)».
- Секция 28: «Геоэкономическая ландшафтная география: мирохозяйственная панорама».
- Секция 29: «Глобальная геоэкономическая «конъюнктура» и проблемы прогнозирования».
- Секция 30: «Синергетические аспекты геоэкономической парадигмы».
- Секция 31: «Лимнология и геоэкономический атлас мира. Инженерная глобалистика».

**Постоянно действующий
экономический форум «Диалог Запад–Восток:
интеграция и развитие»**

Постоянно действующий форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие» был создан на основе идей Мирового общественного форума «Диалог Цивилизаций». Форум начал поиск партнёра для этой инициативы, которым стал Международный конгресс промышленников и предпринимателей. Основа постоянно действующего форума была заложена на Бухарестском международном экономическом форуме «Новая Европа в диалоге Запад—Восток: интеграция и развитие».

В период со 2 по 4 мая 2006 года в Праге проходил международный экономический конгресс «Запад—Восток: интеграция и развитие». Его организаторами выступили Международный конгресс промышленников и предпринимателей, чешские организации Клуб «Россия» и Ассоциация Czech TOP 100. В рамках пленарного заседания председатель правления «Миллениум Банка» Михаил Юрьевич Байдаков представил концепцию постоянно действующего форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие». В рамках Пражского конгресса было заключено соглашение о сотрудничестве между ОАО «Российские железные дороги» и АО «Ческе

драги», соглашение о сотрудничестве между Государственным предприятием «Лес Чешской Республики» и Федеральным агентством лесного хозяйства Министерства природных ресурсов Российской Федерации, соглашение о возведении нового блока электростанции «Красавино» в Вологодской области Российской Федерации между «Вологдаоблкоммунэнерго» и рядом чешских предприятий во главе с АО «ПСГ Интернэшнл».

В рамках этой инициативы в мае 2006 года был сформирован Международный Организационный комитет постоянно действующего форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», председателем которого стал президент ОАО «Российские железные дороги» Владимир Иванович Якунин. Генеральным директором дирекции форума стал председатель правления «Миллениум Банк» Михаил Юрьевич Байдаков.

В декабре 2006 года в городе Друскининкай Литовской Республики была проведена международная конференция «Страны ЕС и СНГ. Перспективы экономического сотрудничества», организованная Международным конгрессом промышленников и предпринимателей и Конфедерацией промышленников Литвы. Участники конференции обозначили новые подходы к экономическому сотрудничеству и его направлениям для деловых кругов стран СНГ, Центральной и Восточной Европы, Евросоюза в целом, существование большого неиспользованного потенциала для расширения сотрудничества, как между ними, так и с предпринимателями других стран. На конференции был затронут вопрос о роли общественных организаций бизнес-сообществ в формировании современной международной экономической политики.

В период с 9 по 10 июля 2008 года в городе Модена (Италия) состоялся международный форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие». Его организаторами выступили Fondazione Cassa di Risparmio di Modena, постоянно действующий экономический форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие» и «Миллениум Банк» (Москва, Россия) при поддержке Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций». В течение двух дней на форуме была рассмотрены перспективы развития и интеграции стран европейского Востока и Запада на общем фоне международной ситуации, которая характеризуется системным финансовым кризисом, а также сильными напряжениями в сфере энергетики, сырья и пищевых продуктов.

На международном форуме «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие» был найден конструктивный формат профессионального диалога и дискуссий в области экономики и финансов, энергетики, инфраструктуры и культуры между представителями разных стран, научных школ и политических взглядов. В итоге был получен эффективный результат на всех направлениях дискуссий, позволяющий выйти на экспертные оценки и реальные рекомендации, пригодные для использования на практике. Участники Форума заявили о целесообразности зафиксировать этот результат и превратить Форум в постоянно действующую площадку сетевого мони-

торинга актуальных проблем в сфере геоэкономики, а также встреч ученых, политиков и представителей бизнеса для их обсуждения и выработки адекватных мер реагирования.

Главным итогом Форума стало принятие «Моденской Декларации», которая для координации усилий по реализации системы мер, безусловно обеспечивающих сохранность сбережений и накоплений, как государств, так и отдельного человека, а также для обеспечения всеобъемлющей финансовой и экономической безопасности, предполагающей создание равного доступа к продовольствию, гарантирующей разумные цены на энергоносители, создающей условия доступа к институтам образования и результатам научного прогресса, предложила создание международной рабочей группы, осуществляющей мониторинг мирового финансового кризиса и разрабатывающей систему первоочередных мер для решения возникающих особо острых проблем.

Геоэкономическая проблематика стала одной из центральных тем на Мировом общественном форуме «Диалог цивилизаций» (о. Родос, Греция) в октябре 2009 года. Содержанием дискуссий Родосского форума стал поиск концептуально ясной основы для сохранения «структурной целостности» мирового сообщества в современной глобальной ситуации и в перспективе формирования посткризисного мира.

В сентябре 2009 года в г. Шанхае, Китай, проводился российско-китайский круглый стол «Трансформационные процессы геоэкономического пространства: Россия и Китай в многополярном мире». Данное мероприятие осуществлялось в рамках празднования 60-летия годовщины становления дипломатического отношения между Китайской Народной Республикой и Российской Федерацией в контексте геоэкономической трансформации систем мировой экономики и международных отношений. Организаторами мероприятия с российской стороны выступили Рабочая группа «Геоэкономика и инфраструктурные проекты» при ГД РФ, постоянно действующий форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики». Китайская сторона была представлена Шанхайской академией международных исследований при поддержке правительства КНР.

**Рабочая группа
«Развитие транспортной системы
и геоэкономические интересы России»
Государственной Думы Федерального Собрания
Российской Федерации**

Идея создания на уровне исполнительной и законодательной власти постоянно действующего рабочего органа (группы) по реализации геоэкономической стратегии России вызревала давно по мере становления рос-

сийской школы геоэкономики и глобалистики¹. В ее основания положены фундаментальные концептуальные разработки в этой сфере научного знания, а также государственно-доктринальные установки, нацеленные на выход России на передовые позиции конкурентоспособности.

Центральными стратегическими задачами Рабочей группы стали всемерная активизация процесса освоения геоэкономического пространства, придание значимого импульса по выходу России на широкоформатное оперирование на геоэкономическом атласе мира как ответа на современные вызовы глобализации, налаживание диалога с нынешними и потенциальными партнерами на выгодных для России геоэкономических условиях. Эти задачи формируют сегодняшнюю стратегическую «Повестку дня». Решение острых международных проблем на путях геоэкономического диалога по совместному поиску баланса интересов придаст динамику интеграционному процессу «Запад—Восток» и выведет деловые отношения на новый уровень.

Серьезные трансформационные изменения в мире, приведшие к тесной взаимоувязке национальных проблем развития с мировыми трендами, сделала необходимость внести институциональные коррективы, с тем, чтобы, во-первых, своевременно реагировать на мировые экономические коллизии, но и, что не менее важно, занимать активную позицию в освоении геоэкономического пространства. Пример — Россия. На преднем плане — выведение народного хозяйства на высокий мировой конкурентоспособный уровень, адекватный состоянию основных игроков на мировой арене. Здесь требовалось время. Пройдя определенный период осознания новейшего вектора мирового развития — геоэкономического, оформилась острая востребованность придать выходу России на мировую арену реальную, конструктивную, нормативно обеспеченную форму. Такая форма зародилась на стыке парламентаризма, большого российского бизнеса и фундаментальной науки. И такая структура создана. Речь идет о формировании геоэкономической группы в рамках Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Основная цель ее создания — реализация стратегических установок государственно-доктринального плана по разработке и принятию новой национальной внешнеэкономической доктрины и стратегического арсенала ее реализации, перехода на геоэкономическую (производственно-инвестиционную) модель внешнеэкономических связей; выход России на широкоформатное эффективное оперирование в геоэкономическом пространстве как ответ на геоэкономический вызов глобализирующегося мира.

Это первый серьезный посыл к началу геоэкономического и институционального перестройства в России. До сих пор у нас не было госу-

¹ См. подробнее: История зарождения и развития Рабочей группы «Геоэкономика и инфраструктурные проекты» Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. Подборка материала Э.Г. Кочетова. http://www.west-east.org/index.php?option=com_content&view=article&id=122&Itemid=119

дарственных геоэкономических институтов. Стратегическая установка государственно-доктринального плана, обозначенная еще в 1996 году в «Послании по национальной безопасности Президента Российской Федерации Федеральному Собранию» и предписывающая переход на геоэкономическую доктрину была проигнорирована, положена «под сукно». Та же судьба у «Геоэкономического вызова России» — предупреждения научного сообщества (1995 г.). Держались под спудом и не получали надлежащего развития «геоэкономический вызов» и предписание «научиться эффективно действовать в геоэкономическом пространстве», провозглашенные в «Плане Путина — достойное будущее великой страны» на VIII съезде партии «Единая Россия» (октябрь, 2007 г.). С формированием геоэкономической группы наверстывается упущенное и закладывается новый фундаментальный блок в построение российской геоэкономической стратегии на мировой хозяйственной арене.

Официально свой старт Рабочая группа приняла в октябре 2009 года — с момента выхода в свет решения от 22 октября 2009 года Комитета по транспорту Государственной Думы. Данным решением утвержден состав совместной Рабочей группы. В него вошли:

Клименко Владимир Витальевич — первый заместитель председателя Комитета по транспорту Государственной Думы, руководитель Рабочей группы;

Богомолов Валерий Николаевич — член Комитета по международным делам Государственной Думы, заместитель руководителя Рабочей группы;

Байдаков Михаил Юрьевич — генеральный директор постоянно действующего экономического форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», председатель правления «Миллениум Банк» (ЗАО), заместитель руководителя Рабочей группы;

Кочетов Эрнест Георгиевич — президент Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики, заведующий Центром стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ, академик РАЕН, доктор экономических наук, научный руководитель Рабочей группы;

Белкин Сергей Николаевич — секретарь Союза писателей России, советник председателя правления «Миллениум Банк» (ЗАО); секретарь Рабочей группы;

Авдокушин Евгений Федорович — заведующий кафедрой мировой экономики Московского университета потребительской кооперации, профессор, доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Гринберг Руслан Семенович — член-корреспондент РАН, директор Института экономики РАН, доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Громыко Юрий Вячеславович — директор Института опережающих исследований им. Е.Л. Шифферса, академик РАЕН, доктор психологических наук, профессор Британской школы социально-экономических исследований, член Рабочей группы;

Зюков Виктор Темирович — советник председателя правления банка «Миллениум Банк», член Рабочей группы;

Кондратьев Александр Андреевич — ректор Северо-Западного заочного технического университета (Санкт-Петербург), доктор технических наук, профессор, член Рабочей группы;

Кучкаров Захирджан Анварович — директор аналитического центра «КОНЦЕПТ», президент Ассоциации консультантов по логистике, управлению и реинжинирингу, академик РАЕН, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, член Рабочей группы;

Мозиас Петр Михайлович — доцент кафедры мировой экономики Государственного университета — Высшей школы экономики при Правительстве Российской Федерации, кандидат экономических наук, член Рабочей группы;

Пивоварова Марина Александровна — заведующая кафедрой макроэкономики Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Платонова Ирина Николаевна — заведующая кафедрой международных экономических отношений и внешних экономических связей Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД Российской Федерации, доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Родионова Ирина Александровна — профессор кафедры региональной экономики и географии Российского университета дружбы народов, доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Сапир Елена Владимировна — профессор кафедры мировой экономики и статистики Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова, доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Селезнев Валерий Сергеевич — член Комитета по международным делам Государственной Думы, член Рабочей группы;

Симчера Василий Михайлович — директор Научно-исследовательского института проблем социально-экономической статистики Федеральной службы государственной статистики (НИИ статистики Росстата), доктор экономических наук, профессор, член Рабочей группы;

Словачевский Валентин Михайлович — первый заместитель председателя правления «Миллениум Банк» (ЗАО), доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Фролова Елена Дмитриевна — профессор кафедры управления внешнеэкономической деятельностью Уральского государственного технического университета (УГТУ-УПИ) им. первого президента России Б.Н. Ельцина, доктор экономических наук, член Рабочей группы;

Ярыгина Ирина Зотовна — заведующая кафедрой международных валютно-кредитных и финансовых отношений Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, доктор экономических наук, член Рабочей группы.

Рабочая геоэкономическая группа предприняла первые реальные шаги. Так, с 2 по 5 сентября 2009 года в г. Шанхае, Китай, проводился российско-китайский круглый стол «Трансформационные процессы геоэкономического пространства: Россия и Китай в многополярном мире». Организаторами мероприятия с российской стороны выступили Рабочая геоэкономическая группа при ГД РФ, постоянно действующий форум «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие», «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики». Китайская сторона была представлена Шанхайской академией международных исследований при поддержке Правительства КНР. Международная конференция ведущих специалистов по проблемам геоэкономики поставила перед собой задачу выработать конкретные предложения и рекомендации, направленные на дальнейшее развитие российско-китайского сотрудничества и взаимодействия в условиях посткризисного мира. В работе круглого стола приняли участие государственные деятели России и Китая, представители вузов, экономисты и общественные деятели.

Российскую делегацию представляли председатель Рабочей геоэкономической группы при ГД РФ Владимир Витальевич Клименко, член Комитета ГД РФ по международным делам Валерий Николаевич Богомолов, председатель правления «Миллениум Банк» (ЗАО) Михаил Юрьевич Байдаков, президент Академии геоэкономики и глобалистики Эрнест Георгиевич Кочетов, выступающий также в роли научного руководителя круглого стола и другие.

О журнале «Геоэкономика и глобалистика»

В России востребована мощная информационно-аналитическая трибуна — готовится к выходу в свет новый научно-теоретический журнал «Геоэкономика и глобалистика». На его страницах будут представлены самые передовые разработки как российских, так и зарубежных ученых, выступления государственных и общественных деятелей, политиков, бизнесменов, преподавателей вузов, аспирантов, докторантов, студентов, всех, кто интересуется новейшей проблематикой по обустройству России, по выходу ее на высокий уровень развития. Для появления журнала «Геоэкономика и глобалистика» **сложились все предпосылки:**

1. **Мир вступил в XXI век — век исторических перемен.** Россия вышла на новые горизонты осознания мира, своего места и роли в нем. Это предопределено новейшим вектором мирового развития: процесс глобализации вошел в свою развитую фазу. Он затронул все сферы деятельности человека — экономику, политику, стратегию, информацию, экологию, международное право. Для страны в целом, для каждого человека открылись новые горизонты, новые масштабы и возможности в бизнесе, политике, науке, культуре, образовании — возможности для самовыражения и самореализации.
2. На волне осознания современной мировой ситуации **в России накоплен интеллектуальный потенциал**, востребованный государственными и общественными структурами, деловыми и предпринимательскими кругами, научными и образовательными организациями. Сформировалась российская школа глобалистики и геодисциплин (геоэкономики, геофинансов, геоинформатики, геологистики и др.), ее признание и разработки вышли на международный уровень.
3. **В сфере науки** заложена теоретическая и методологическая база фундаментальных исследований в области осознания глобальных трансформаций нашего мира — **глобалистика**. Глобалистика охватывает новейшие отрасли знания: геоэкономику, геофинансы, геоинформатику, геокультуру, геологистику, геомаркетинг и др. К исследованию геоэкономической парадигмы мирового развития мощно подключилась РАН РФ. Сформировалась и получила признание в России и за рубежом российская школа **геоэкономики**. Учреждена общественная академия наук геоэкономики и глобалистики. Опубликованы фундаментальные монографии по геоэкономике, глобалистике, гуманитарной космологии, а также словари, учебники, учебные программы. По линии ВАК проблематика геоэкономики и глобалистики нашла отражение в паспорте специальности «Мировая экономика». По широкому спектру этих проблем защищаются кандидатские и докторские диссертации. Российская научная школа глобалистики и геодисциплин широко представлена на самых престижных мировых интеллектуальных площадках (форумах),

где идет обсуждение геоэкономических проблем современного мира, поиск контура новой модели глобальной экономической системы, рассматриваются истоки и последствия мирового финансового кризиса. Важность и актуальность выстраивания национальных систем внешне-экономических связей (ВЭС) на геоэкономической основе была отмечена на международных конференциях, симпозиумах, круглых столах самого высокого интеллектуального уровня.

4. **В области государственного строительства** обозначен контур геоэкономической доктрины национального возрождения и развития России. В основе доктрины — всемерное повышение качества жизни на базе встраивания в мировую глобальную систему в целях реализации геоэкономических интересов страны, перехода на геоэкономическую (производственно-инвестиционную) воспроизводственную модель, модернизации экономики на базе высоких инновационных технологий.
5. **В области бизнеса** создана концептуальная основа по формированию новейших российских структур — финансово-промышленных бизнес-группировок стратегического статуса, призванных реализовывать на практике геоэкономические интересы России, включая крупнейшие национальные проекты по преобразованию инфраструктуры страны на основе инновационных прорывов. Положено начало формирования реестра таких структур. Государство делегирует им реализацию национальных геоэкономических интересов, создает все условия для их выхода на внешнюю хозяйственную арену и мировой рынок, обеспечивает их защиту. Российский бизнес оснащается самыми передовыми высокими геоэкономическими и геофинансовыми технологиями оперирования в глобальном экономическом пространстве (геоэкономическом атласе мира) в целях доступа к формированию и распределению мирового дохода.
6. **В сфере управления и менеджмента** успешный выход российских хозяйственных структур на внешнюю экономическую арену сопряжен с освоением геомаркетинга и новых принципов стратегического управления, в основу которых должны быть положены навыки объемно-пространственного мышления. Российская школа глобалистики и геодисциплин имеет уникальные наработки в этом направлении. В этом залог успешного освоения мирового экономического пространства, создания в мировых «точках» роста российских ареалов оперирования — интернационализированных воспроизводственных ядер (циклов), занятия устойчивых ниш на глобальных рынках.
7. **Сфера мировой политики.** Глобалистика и геодисциплины провозгласили фундаментальные основания для выхода российской дипломатии на качественно новый уровень: создание на мировой арене условий для реализации национальных геоэкономических интересов на путях поиска более эффективных форм взаимодействия и сотрудничества. Обоснован ряд внешнеполитических инициатив — пилотных (тестовых)

проектов-программ. Глобалистика и ее центральная часть — геэкономика — открыли новую страницу во внешнеполитической деятельности страны — экономическую дипломатию. Российская школа глобалистики и геодисциплин уже широко представлена на мировой арене, ее фундаментальные положения вызывают интерес в различных странах мира.

8. **В сфере национальной безопасности и геостратегии** геэкономическая парадигма развития внесла существенные коррективы в понимание нового класса вызовов, угроз и опасностей и в методы реагирования на них. Задан новый вектор: защита национальных геэкономических интересов страны. Это находит отображение в концепции и политике национальной безопасности, формирует новые взгляды на содержание военной доктрины, проясняет роль Вооруженных Сил в новом геэкономическом мировом раскладе как Сил быстрого геэкономического реагирования, направленность в военном строительстве.
9. **В издательском деле** открываются широкие возможности по публикации монографий, учебников, словарей, программ, статей по новейшим отраслям научного и прикладного знания — геэкономике, глобалистике, гуманитарной космологии. В научно-теоретических журналах «Безопасность Евразии», «Научном альманахе высоких гуманитарных технологий» и др. ведутся постоянные рубрики: «геэкономика и глобалистика», «культура глобализации», «геокультура» и др. Эти издания остро востребованы. На повестке дня — учреждение новых журналов, выпуск научных монографий, учебников и словарей. Изданными в России монографиями, учебниками, словарями располагают 350 ведущих российских и мировых библиотек и университетов. Устойчивый интерес к российским учебникам и словарям проявляется со стороны мировых школ геэкономике и глобалистике Китая, Италии, Германии, США, Франции, Финляндии, Чехии, Греции и др. Университеты Китая, США, Германии приглашают российских специалистов по геэкономике для чтения лекций.
10. **В сфере образования** российская научная школа глобалистики и геодисциплин создала уникальный задел для прорыва в образовательную сферу: фундаментальные научные разработки (монографии), учебники и учебные пособия, учебные программы, энциклопедические словари. Все это создано впервые в отечественной и мировой практике. Следует заметить, что учебник «Геэкономика (освоение мирового экономического пространства)» переиздается уже четвертый раз (1999, 2002, 2006, 2010) и официально рекомендован в качестве учебника для вузов. Проявила себя востребованность нового знания. В этом направлении сделаны серьезные шаги: в ведущих академиях и университетах страны (Москва, Ярославль, Н. Новгород, Екатеринбург, Барнаул, Казань и др.) сформированы постоянно действующие методологические профессорско-студенческие семинары по проблемам глобалистики и геэкономи-

ки. Эти дисциплины как новые отрасли знания факультативно включаются в образовательный процесс. Разработана и опубликована учебная программа «Глобалистика» (Безопасность Евразии. 2003. № 3), включающая учебные курсы по геоэкономике, геофинансам, инновационной геоэкономике, геоэкономической безопасности, геоэкономической промышленной политике, геоэкономической стратегии, геоэкономическому праву. В РАГС при Президенте РФ, ФА при Правительстве РФ, ГУ-ВШЭ при Правительстве РФ, МГУ им. М.В. Ломоносова, МГИМО МИД РФ, РЭА им. Г.В. Плеханова, ВАВТ при Минэкономразвития и др. ведутся научные разработки глобальной тематики, что находит отражение в докторских и кандидатских диссертациях, научных публикациях, конференциях, семинарах, круглых столах.

11. ***В настоящий момент формируется Фонд поддержки исследований глобалистики и геоэкономики, издания журнала «Геоэкономика и глобалистика», а также приложений к нему — научных монографий, учебников, словарей, учебных пособий и т. д.***

Приложения

Приложение 1

Крупнейшие нефинансовые ТНК по рейтингу Forbes Global 2000 в 2008 г. (млрд долл.)

№ в списке	Компания	Страна	Отрасль	Оборот	Чистая прибыль	Активы	Рыночная стоимость
1	2	3	4	5	6	7	8
2	General Electric	США	конгломерат	172,74	22,21	795,34	330,93
5	ExxonMobil	США	нефтегазовая	358,60	40,61	242,08	465,51
6	RoyalDutch Shell	Нидерланды	нефтегазовая	355,78	31,33	266,22	221,09
7	BP	Великобритания	нефтегазовая	281,03	20,60	236,08	204,94
8	Toyota Motor	Япония	автомобильная	203,80	13,99	276,38	175,08
12	AT&T	США	телекоммуникации	118,93	11,95	275,64	210,22
15	Total	Франция	нефтегазовая	19,74	19,24	165,75	181,80
16	Wal-Mart Stores	США	розничная торговля	378,80	12,73	163,38	198,60
17	Chevron	США	нефтегазовая	203,97	18,69	148,79	179,97
19	Газпром	Россия	нефтегазовая	81,76	23,30	201,72	306,79
22	ConocoPhillips	США	нефтегазовая	171,50	11,89	177,76	129,15
26	EDF Group	Франция	электро-, водо- и газоснабж.	81,60	7,69	271,66	170,81
27	E.ON	Германия	электро-, водо- и газоснабж.	94,04	9,86	200,84	126,22
28	ENI	Италия	нефтегазовая	119,27	13,70	128,15	127,38
29	Petrobras	Бразилия	нефтегазовая	85,52	11,04	129,98	236,67
30	PetroChina	Китай	нефтегазовая	88,24	18,21	111,70	546,14
31	Procter & Gamble	США	потребительские товары	79,74	11,13	144,40	203,67
34	Telefonicas	Испания	телекоммуникации	82,40	13,00	143,13	138,42
36	Volkswagen Group	Германия	автомобильная	149,00	5,64	210,88	90,23

1	2	3	4	5	6	7	8
37	IBM	США	программный продукт	98,79	10,42	120,43	157,62
38	Arcelor Mittal	Люксембург	черная металлургия	105,22	10,37	133,65	108,82
38	Daimler	Германия	автомобильная	145,11	5,82	199,77	85,16
45	Nestle	Швейцария	пищевкусовая	94,76	9,38	99,06	188,11
48	Verizon Communications	США	телекоммуникации	93,47	5,65	186,96	104,27
49	France Telecom	Франция	телекоммуникации	77,31	9,20	137,09	87,89
50	Siemens	Германия	конгломерат	103,20	5,42	126,72	118,47
52	Sinopec	Китай	нефтегазовая	133,79	6,90	77,44	186,38
53	Hewlett-Packard	США	компьютерная	107,67	7,85	88,57	122,04
57	Pfizer	США	фармацевтическая	48,42	8,14	115,27	152,17
58	Johnson & Johnson	США	фармацевтическая	61,10	10,58	80,95	175,51
59	Samsung Electronics	Ю.Корея	компьютерная	92,26	8,56	87,49	87,84
60	StatoilHydro	Норвегия	нефтегазовая	89,00	7,52	89,16	98,36
63	Microsoft	США	компьютерная	57,90	16,96	67,34	253,15
64	Suez Group	Франция	электро-, водо- и газоснабжение	64,96	5,37	114,89	83,56
66	Nippon Telegraph&Tel	Япония	телекоммуникации	91,57	4,06	149,71	60,27
67	Sanofi-aventis	Франция	фармацевтическая	40,95	7,68	104,98	101,17
68	Honda Motor	Япония	автомобильная	94,35	5,04	101,82	56,82
69	Nokia	Финляндия	производство оборудования для телекоммуникаций	74,54	10,52	52,62	145,66
72	Novartis	Швейцария	фармацевтическая	40,22	12,62	7,89	111,62
74	Roche Holding	Швейцария	фармацевтическая	40,65	8,60	67,72	169,32
76	Vale	Бразилия	горнодобывающая	33,23	10,26	74,70	161,39
77	RioTinto	Австралия/ Великобритания	горнодобывающая	29,70	7,31	100,81	165,48
78	China Mobile	Китай	телекоммуникации	37,06	8,29	62,44	308,59
79	GlaxoSmithKline	Великобритания	фармацевтическая	45,07	10,35	57,16	120,05

1	2	3	4	5	6	7	8
80	BASF	Германия	химия	84,60	5,93	67,33	60,96
81	RWE Group	Германия	электро-, водо- и газоснабжение	56,17	3,64	119,50	68,19
83	BHPBilliton	Австралия/ Велико-британия	горно-добывающая	39,50	13,42	53,36	190,62
84	TimeWarner	США	издательское дело	46,48	4,39	133,83	55,83
88	Altria Group	США	пищевкусовая	38,05	9,16	57,21	154,20
90	Cisco Systems	США	компьютерная	37,68	8,07	55,30	145,39
93	Intel	США	компьютерная	38,33	6,98	55,65	115,59
94	Unilever	Нидерланды/ Велико-британия	пищевкусовая	54,82	5,30	53,40	92,75
96	Nissan Motor	Япония	автомобильная	89,09	3,92	104,20	37,90
98	Carrefour Group	Франция	розничная торговля	112,40	3,15	75,73	49,95
100	Boeing	США	авиастроение	66,39	4,07	58,99	63,32

Источник: составлено Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 2

Особенности географического размещения в 2007 г. 1200 ведущих мировых компаний по версии Standard & Poor's

Страны мира	Количество материнских компаний (ед.)	Доля национальных ТНК в рыночной	Стоимость национальных ТНК из 1200 глобальных фирм
1	2	3	4
США	500	47,23	13 349,69
Великобритания	17,1	11,73	3174,19
Япония	150	8,51	2405,38
Франция	48	5,14	1452,84
Германия	33	4,03	1139,09
Канада	60	3,63	1026,03
Швейцария	22	3,32	938,41
Италия	22	1,82	514,43
Австралия	52	2,87	811,21
Испания	18	2,12	599,22
Голландия	19	1,95	551,17

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Китай/Гонкног	19	1,00	282,65
Швеция	21	1,14	322,22
Бразилия	17	0,83	234,60
Ю. Корея	10	0,82	231,78
Тайвань	13	0,75	211,99
Бельгия	10	0,62	175,24
Мексика	10	0,45	127,19
Финляндия	6	0,59	166,77
Норвегия	6	0,32	90,45
Сингапур	8	0,30	84,80
Чили	10	0,13	36,74
Аргентина	3	0,05	14,13
Португалия	6	0,22	62,18
Ирландия	6	0,37	104,58
Греция	5	0,21	59,36
Дания	4	0,23	65,01
Австрия	3	0,12	33,92
Всего	1200	100	28 265,28

Источник: составлено *Н.Ю. Кониной* по данным Standard & Poor's Global 1200. 2007. 30 June.

Приложение 3

Местонахождение штаб-квартир ведущих глобальных компаний в 2008 г.

<i>№</i>	<i>Город</i>	<i>Страна</i>	<i>Число фирм из Fortune Global 500</i>	<i>Объем продаж фирм Fortune Global 500 млн долл.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Токио	Япония	47	1,858,608
2	Париж	Франция	25	1,419,933
3	Лондон	Великобритания	22	1,183,769
4	Пекин	Китай	21	943,768
5	Нью-Йорк	США	20	1,166,469
6	Сеул	Ю.Корея	13	576,919
7	Торонто	Канада	9	229,308
8	Мадрид	Испания	8	357,927
9	Мюнхен	Германия	7	455,821

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
10	Цюрих	Швейцария	7	354,657
11	Осака	Япония	7	267,296
12	Хьюстон	США	6	344,028
13	Амстердам	Нидерланды	5	324,940
14	Атланта	США	5	203,379
15	Мумбай	Индия	5	139,615

Источник: Fortune Global 500. Fortune. 2008. 10 July.

Приложение 4

Изменение отраслевой структуры 100 крупнейших промышленных ТНК согласно Forbes Global 2000

<i>Сферы деятельности</i>	<i>1990 г.</i>	<i>1995 г.</i>	<i>2000 г.</i>	<i>2007 г.</i>
Телекоммуникации	2	5	7	13
Автомобильная промышленность	13	14	15	12
Фармацевтическая промышленность	6	6	9	14
Нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая промышленность	13	14	12	18
Электроника, электротех- ническое оборудование, компьютеры	14	18	12	14
Пищевая промышленность, производство напитков, табачная промышленность	9	12	8	10
Конгломераты	2	2	6	7
Химическая промышленность	12	13	3	3
Все перечисленные сферы деятельности	71	82	72	82

Источник: рассчитано Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 5

Различие подходов к международной конкурентоспособности компаний США и Японии

<i>Важнейшие параметры, влияющие на конкурентоспособность</i>	<i>Мнение фирм США</i>	<i>Мнение фирм Японии</i>
Новые товары	47	69
Стимулирование неценовой конкуренции	41	37
Скидки с цены	41	29

Источник: Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг. М.: Экономистъ. 2005. С. 403.

Приложение 6

Крупнейшие нефинансовые ТНК развивающихся стран по рейтингу Forbes Global 2000 в 2008 г. (млрд долл.)

<i>№ в рей- тинге</i>	<i>Компания</i>	<i>Страна</i>	<i>Отрасль</i>	<i>Обо- рот</i>	<i>Чистая при- быль</i>	<i>Ак- ти- вы</i>	<i>Рыноч- ная сто- имость</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
29	Petrobras-	Бразилия	нефтегазовая	87,52	11,04	129,98	236,67
76	Vale	Бразилия	черная металлургия	33,23	10,26	74,70	161,39
736	Usiminas	Бразилия	черная металлургия	5,82	1,18	8,63	19,14
1345	Embraer	Бразилия	авиационная	3,91	0,29	7,47	8,30
30	PetroChina	Китай	нефтегазовая	88,24	18,21	111,70	546,14
52	Sinopec-China Petroleum	Китай	нефтегазовая	133,79	6,90	77,44	186,38
168	China Telecom	Китай	телекомму- никации	22,42	3,48	51,63	61,89
306	Baoshan Iron & Steel	Китай	черная металлургия	20,15	1,67	19,26	42,16
1179	SAIC Motor	Китай	автомобильная	3,83	0,18	11,07	17,37
1338	Lenovo Group	Китай	компьютерная	14,53	0,16	5,35	6,47
1863	Alibaba.com	Китай	интернет-услуги	0,17	0,03	0,23	12,25
193	Reliance Industries	Индия	нефтегазовая	26,07	2,79	30,67	89,29
198	Oil & Natural Gas	Индия	нефтегазовая	18,90	4,11	33,79	54,11

1	2	3	4	5	6	7	8
738	Tata Steel	Индия	черная металлургия	5,83	0,97	11,48	14,63
927	Tata Consultancy Svcs	Индия	программное обеспечение	4,32	0,97	3,03	21,38
1040	Infosys Technoologies	Индия	программное обеспечение	3,21	0,89	3,08	22,09
1102	Wipro	Индия	программное обеспечение	3,47	0,68	3,26	15,87
1111	Tata Motors	Индия	автомобильная	7,27	0,50	5,77	6,75
1763	Satyam Computer Services	Индия	программное обеспечение	1,50	0,33	1,59	7,26
163	America Movil	Мексика	телекоммуникации	28,53	5,37	31,97	104,70
249	Cemex	Мексика	цементная	21,67	2,39	49,59	21,48
346	Carso Global Telecom	Мексика	телекоммуникации	18,00	1,79	27,77	15,25
582	Femsa	Мексика	пищевкусовая	13,51	0,78	15,07	14,26
602	Grupo Mexico	Мексика	черная металлургия	7,28	1,68	12,15	17,95
842	Flextronics Intl	Сингапур	компьютерная	24,46	-0,43	19,60	8,46
59	Samsung Electronics	Ю.Корея	компьютерная	92,26	8,56	87,49	8,84
190	Posco	Ю.Корея	черная металлургия	27,91	3,58	33,35	49,21
245	Hyundai Motor	Ю.Корея	автомобильная	68,74	1,36	75,99	15,61
400	Hyundai Heavy Industries	Ю.Корея	тяжелое машиностроение	17,84	0,76	20,02	30,88
405	SK Energy	Ю.Корея	нефтегазовая	29,69	1,77	16,80	12,70
411	LG Corp	Ю.Корея	конгломерат	70,89	0,50	53,79	12,24
557	Hynix Semiconductor	Ю.Корея	компьютерная	8,35	2,22	16,42	12,01

Источник: составлено Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 7

Способы получения конкурентных преимуществ ТНК

<i>Преимущество</i>	<i>Характеристика</i>
1. Конкурентные преимущества общего порядка	
Обладание собственной технологией	Ноу-хау или технология производства продукта, процесса или управления, принадлежащие фирме, которые другие фирмы могут получить только посредством НИОКР или от данного владельца
«Гудвилл», основанный на марке или торговом знаке (goodwill)	Репутация в отношении качества, услуг и т. п., полученная на базе опыта
Экономия на масштабах производства (economies of scale)	Производство в больших масштабах, снижающее стоимость единицы продукции
Экономия на диапазоне деятельности (economies of scope)	Снижение стоимости сырья и полуфабрикатов за счет закупок в больших количествах
Экономия на масштабе закупок	Снижение стоимости сырья и полуфабрикатов за счет закупок в больших количествах
<ul style="list-style-type: none">• на финансировании	Доступ к финансированию по более низким ставкам для крупных фирм
<ul style="list-style-type: none">• на сбыте	Отгрузка сырья и продукции большими партиями, снижающаяся стоимость отгрузки единицы продукции
<ul style="list-style-type: none">• рекламы	Продажи на нескольких рынках, позволяющие определенную «межрыночную» специализацию рекламы
Покровительство государства	Свободный или преференциальный доступ на рынок, регулируемый государством
Менеджмент персонала	Навыки стимулирования групповой деятельности занятых и оптимизации производительности труда
2. Конкурентные преимущества, связанные с мультинационализацией	
Мультинациональные возможности маркетинга	Знание рынков в нескольких странах и доступ к ним
Мультинациональные источники снабжения	Надежный доступ к источникам сырья, полуфабрикатов и т. п. в нескольких странах, что снижает издержки по сравнению с единственным источником
Мультинациональная диверсификация	Операции в нескольких странах снижают «риск страны» и бизнес-риск

<i>Преимущество</i>	<i>Характеристика</i>
Опыт менеджмента в нескольких странах	Полученные на базе опыта навыки управления операциями в нескольких странах дают преимущества перед конкурентами
Экономия агломерации	Экономия на агломерации производственной деятельности в результате территориально-производственного кооперирования с другими фирмами

Источник: составлено Н.Ю. Кониной.

Приложение 8

Изменение рыночной стоимости крупнейших по капитализации нефинансовых ТНК в 2003—2008 гг. (млрд долл.)

<i>№</i>	<i>Компания</i>	<i>Страна</i>	<i>Отрасль</i>	<i>2003 г.</i>	<i>2007 г.</i>	<i>На 31.12.2008</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1	Exxon Mobil	США	нефтегазовая	268,225	511,887	409,067
2	PetroChina	Китай	нефтегазовая	—	723,952	259,836
3	China Mobile	Китай	телекоммуникации	59,038	354,120	201,291
4	Procter & Gamble	США	потребительские товары	128,635	2228,01	184,576
5	Microsoft	США	программный продукт	296,910	333,054	172,929
6	AT&T	США	телекоммуникации	21,245	252,051	167,950
7	Johnson & Johnson	США	фармацевтическая	152,117	190,879	166,002
8	General Electric	США	конгломерат	309,559	374,637	161,278
9	Royal Dutch Shell	Нидерланды	нефтегазовая	177,528	269,544	158,912
10	Chevron	США	нефтегазовая	91,380	197,061	150,291
11	Nestle	Швейцария	пищевкусовая	98,771	180,544	149,691
12	BP	Великобритания	нефтегазовая	177,701	231,650	141,683
13	Roche	Швейцария	фармацевтическая	70,389	151,487	132,621
14	Novartis	Швейцария	фармацевтическая	119,834	143,819	130,893

1	2	3	4	5	6	7
15	Total	Франция	нефтегазовая	116,650	198,806	128,210
16	Pfizer	США	фармацев- тическая	267,103	155,244	119,417
17	IBM	США	программный продукт	160,894	148,960	113,065
18	BHP Billiton	Австралия/ Велико- британия	горно- добыва- ющая	55,187	186,204	112,284
19	Toyota Motor	Япония	автомобильная	120,873	195,178	110,495
20	Volkswagen	Германия	автомобильная	21,403	80,925	106,807
21	Vodafone Group	Велико- британия	телекомму- никации	165,333	198,564	104,866
22	Coca-Cola	США	пищевкусовая	122,968	141,825	104,734
23	Telefonica	Испания	телекомму- никации	72,878	155,069	103,664
24	Verizon Communications	США	телекомму- никации	94,776	126,278	96,292
25	Intel	США	компьютерная	210,004	155,881	81,539
26	Altria	США	пищевкусовая	110,496	159,196	31,030
27	Dell	США	компьютерная	87,720	54,927	19,911
28	Nokia	Финляндия	производство оборудования для телеком- муникаций	81,488	152,721	58,649
29	Cisco Systems	США	компьютерная	168,441	164,232	95,438
30	Siemens	Германия	конгломерат	70,596	144,910	66,947
31	Hewlett-Packard	США	компьютерная	69,917	129,929	87,684
32	Samsung Electronics	Ю.Корея	компьютерная	55,408	97,934	57,420

Источник: составлено *Н.Ю. Кониной* по FT Global 500 от 03.12.2008, FT Global 500 of 2003, FT Global 500 of 2007.

Приложение 9

Связь технологического лидерства и конкурентных преимуществ ТНК

<i>Тип конкурентного преимущества</i>	<i>Технологическое лидерство</i>	<i>Технологическое заимствование</i>
<i>Преимущество в минимизации издержек</i>	<p>Компания первой внедряет разработку низкозатратного продукта</p> <p>Компания первой получает эффект кривой обучения</p> <p>Компания создаёт новые способы осуществления деятельности в цепочке стоимости, позволяющие снизить затраты</p>	<p>Компания снижает затраты на разработку продукта или осуществление стоимостной цепочки, используя достижения лидеров</p> <p>Компания экономит на затратах на исследования и разработки, воспроизводя инновации лидера</p>
<i>Дифференциация</i>	<p>Компания первой внедряет уникальный продукт, что повышает его потребительскую стоимость</p> <p>Компания внедряет инновации в другие виды деятельности, где это способствует повышению потребительской стоимости</p>	<p>Компания приспосабливает продукт или систему доставки к потребностям покупателей, опираясь на опыт компании-лидера</p>

Источник: составлено по *Портер М.* Конкурентное преимущество: как достичь высшего результата и обеспечить его устойчивость: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. 2005. С. 266.

Приложение 10

Технологии менеджмента, эффективно способствующие росту конкурентоспособности ТНК

<i>Технология менеджмента</i>	<i>Суть технологии</i>	<i>Чего позволяет добиться</i>
Процессно-ориентированное управление	отслеживает общие и косвенные издержки по всем процессам и привязывает их к конкретным продуктам и клиентам	позволяет более точно распределять издержки и принимать более верные решения
Сбалансированная система показателей эффективности деятельности	переводит миссию и видение в количественные измерения	отслеживает, добивается ли менеджмент запланированных результатов
Бенчмаркинг	сравнивает затраты и производительность с внутренними и внешними точками отсчета	позволяет внедрить опыт лучших для достижения поставленных целей
Ключевая компетенция	фирма выделяет и инвестирует в важнейшие специальные навыки или технологии	создается уникальная ценность для клиентов
Венчурное финансирование	рисковое инвестирование в разработку новых продуктов или технологий	финансирование новых направлений бизнеса за счет ресурсов внутри или вне компании
Управление отношениями с клиентами	предполагает сбор информации для лучшего понимания клиентов	позволяет приобретать, удерживать и выращивать наиболее прибыльных клиентов
Измерение уровня удовлетворенности клиентов	подразумевает сбор информации от клиентов	позволяет измерять удовлетворенность клиентов, выявлять их основные потребности
Технология сегментации клиентов	подразделяет рынки на группы клиентов, обладающих общими признаками	позволяет создать специальное предложение продукта или маркетинговую программу
Сокращение затрат времени	уменьшается общее время от создания концепции до готовности продукта и процесса	уменьшает издержки и увеличивает оборачиваемость

<i>Технология менеджмента</i>	<i>Суть технологии</i>	<i>Чего позволяет добиться</i>
Стратегии роста	означают направление ресурсов на альтернативные возможности, обеспечивающие рост прибыльности	позволяют планировать эффективное развитие компании в условиях конкуренции
Управление знаниями	предполагает развитие систем и процессов для идентификации и распространения интеллектуальных активов компании	увеличивает интеллектуальный капитал компании
Анализ возможностей смены рыночных тенденций	позволяет выявить ранние сигналы возможной смены рыночных тенденций и новые технологии	позволяет предвидеть события и факторы, которые могут резко изменить ситуацию на рынке
Аутсорсинг	использование третьей стороны для выполнения не являющихся основными задач	позволяет экономить на издержках и превращать постоянные издержки в переменные
Оплата по результатам	привязывает компенсацию менеджеров к измеряемым и контролируемым целям	усиливает мотивацию менеджеров
Тотальное управление качеством	привязывает требования клиентов по характеристикам к продуктам и услугам	целью является достижение нулевого уровня брака
Реинжиниринг бизнес-процессов	радикальные изменения в ключевых бизнес-процессах	цель состоит в достижении существенного повышения производительности и качества и сокращения затрат времени

Источник: составлено *Н.Ю. Кониной*.

Приложение 11

Стратегические цели компаний США, Японии и Германии

<i>Целевые установки</i>	<i>Фирмы США</i>	<i>Фирмы Японии</i>	<i>Фирмы Германии</i>
Краткосрочная прибыль на акцию	3,75	3,64	3,68
Долгосрочное увеличение рыночной доли	4,19	4,21	3,96
Увеличение доли новых продуктов	3,70	4,25	4,1
Победа над конкурентами	3,98	3,89	3,78

Примечание: 1 — абсолютно неважно, 3 — средняя степень важности, 5 — исключительно важно.

Источник: составлено *Н.Ю. Кониной* по Johansson J.K., Gerorge S. Yip (1994) “Exploiting Globalization Potential: US and Japanese Strategies”, *Strategic Management Journal*, 15, 579—601; Yip G.S. (1989) “Global Strategy... In a World of Nations?” *Sloan Management Review*, 31(1) 29—41.

Приложение 12

Финансовые и общие стратегические цели ТНК в условиях глобализации

<i>Финансовые цели ТНК</i>	<i>Общие стратегические цели ТНК</i>
Максимизация капитализации (рыночной стоимости) компании	Увеличение доли рынка
Более быстрый рост оборота	Снижение издержек производства
Увеличение массы прибыли	Улучшение качества продукции
Увеличение нормы прибыли компании на мировых рынках	Повышение общей конкурентоспособности
Достижение устойчивого финансового положения компании	Улучшение деловой репутации компании
Получение стабильного дохода (в том числе, в периоды экономического спада)	Завоевание и удержание более высокой позиции в отрасли (сфере) деятельности
Оптимизация расходов на НИОКР и повышение эффективности новых разработок	Признание компании лидером в определенной инновационной области

Источник: составлено *Н.Ю. Кониной*.

Приложение 13

Российские компании в списке Forbes Global 2000 за 2008 г. (млрд долл.)

<i>№ в общем списке</i>	<i>Компания</i>	<i>Оборот</i>	<i>Чистая прибыль</i>	<i>Активы</i>	<i>Рыночная стоимость</i>
19	Газпром	81,76	23,30	201,72	306,79
108	ЛУКОЙЛ	54,11	7,69	47,88	6,25
151	РАО ЕЭС РОССИИ	34,00	3,17	58,48	4,09
170	Роснефть	21,96	3,63	46,68	7,94
235	Сургутнефтегаз	19,01	2,93	32,65	3,94
252	ТНК-БП	22,77	6,58	21,71	2,82
314	ГМК НорНикель	11,93	6,19	16,28	51,45
413	Северсталь	12,76	1,21	18,78	26,20
524	АФК Система	11,16	0,84	20,06	15,34
606	Транснефть	7,69	1,96	21,87	8,15
635	НЛМК	6,21	2,12	8,72	28,77
652	Татнефть	8,54	1,13	12,12	13,49
798	Вымпелком	5,00	0,83	8,44	20,35
835	ММК	6,60	1,46	5,68	13,18
1003	Мечел	4,54	0,62	4,61	18,11

Источник: составлено *Н.Ю. Кониной* по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 14

Крупнейшие российские нефинансовые ТНК по размеру зарубежных активов (на конец 2007 г.)

<i>Компания</i>	<i>Зарубежные активы, млн долл.</i>	<i>Основные отрасли специализации</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Лукойл	20805	Топливная, нефтехимическая
Газпром	17236	Топливная
Норникель	12843	Цветная металлургия
Евраз	6221	Черная металлургия
Северсталь	5130	Черная металлургия
Совкомфлот (включая Новошип)	4874	Транспорт

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
РУСАЛ	4533	Цветная металлургия
МТС	3812	Телекоммуникации
Вымпелком	3572	Телекоммуникации
Ренова (промышленные направления)	3000*	Машиностроение, электроэнергетика
Базовый элемент (сектор строительства и материалов)	3000*	Строительство, производство стройматериалов
НЛМК	1594	Черная металлургия
Приморское морское судоходство	1208	Транспорт
ТНК — ВР	1150	Топливная
Роснефть	980	Топливная
Интер РАО ЕЭС	799	Электроэнергетика
Русские машины (ГАЗ)	384	Машиностроение
Итера	380	Топливная
Ситроникс	226	Машиностроение
ОМЗ	207	Машиностроение
Алроса	231	Горнодобывающая
Амтел — Фредештайн	н.д.	Химическая

Примечание: * — оценка Н.Ю. Кониной (*Источник:* Сколково, 2008 г.)

Приложение 15

Индекс транснационализации 25 крупнейших российских компаний по масштабу бизнеса за рубежом

<i>Компания</i>	<i>Индекс транснационализации (%)</i>			
	<i>2007</i>	<i>2006</i>	<i>2005</i>	<i>2004</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Лукойл	44	46	44	41
Газпром	23	29	28	24
Норильский никель	44	39	35	34
Евраз	34	23	18	15
Северсталь	33	33	38	23
Совкомфлот	64	66	66	66
РУСАЛ	39	38	н.д.	34
МТС	27	23	22	18
ВымпелКом	29	23	11	6
Новолипецкий металлургический комбинат	26	н.д.	21	22

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Приморское морское пароходство	60	60	57	58
ТНК-ВР	30	27	21	21
FESCO	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
ПМХ / КОКС	36	17	15	3
ЕвроХим	39	34	35	26
Интер РАО ЕЭС	66	68	72	81
Трубная металлургическая кампания	16	17	16	9
Mirax Group	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Группа ГАЗ	12	12	6	н.д.
Группа ЧТПЗ	12	13	3	3
Акрон	41	40	45	45
Алроса	20	19	20	15
Ситроникс	40	40	19	н.д.
ОМЗ	39	35	34	33
Ritzio Entertainment	34	26	18	20

Источник: исследование СКОЛКОВО, 2008 г.

Приложение 16

Сопоставление крупнейших публичных российских и зарубежных компаний горнорудной и металлургической промышленности (млрд долл.)

<i>№ в общем рейтинге</i>	<i>Компания</i>	<i>Страна</i>	<i>Оборот</i>	<i>Чис- тая прибыль</i>	<i>Активы стои- мость</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
38	ArcelorMittal	Люксембург	105,22	10,37	133,65
76	Vale	Бразилия	33,23	10,26	74,70
77	Rio Tinto	Великобритания/ Австралия	29,70	7,31	100,81
83	BHP Billiton	Великобритания/ Австралия	39,50	13,42	53,36
124	Xstrata	Швейцария	28,21	5,50	52,24
147	Anglo American	Великобритания	25,47	5,29	44,29
185	Nippon Steel	Япония	36,61	2,99	45,24
190	Posco	Ю.Корея	27,91	3,58	33,35
211	Alcoa	США	30,75	2,56	38,80

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
221	Freeport Copper	США	16,94	2,98	40,04
306	Baoshan Iron&Steel	Китай	20,15	1,67	19,26
314	ГМК Норильский Никель	Россия	11,93	6,19	16,28
333	Areva Group	Франция	14,33	0,86	33,01
373	Sumitomo Metal Inds	Япония	13,64	1,93	19,52
413	Северсталь	Россия	12,76	1,21	18,78
454	Barrick Gold	Канада	6,78	1,20	21,95
484	Weyerhaeuser	США	16,31	0,79	23,81
517	Nucor	США	16,59	1,47	9,83
535	US Steel	США	16,87	0,88	15,63
536	Aluminum Corp. of China	Китай	7,93	1,50	9,94
555	Kobe Steel	Япония	16,26	0,93	18,90
568	ЕВР АЗ Групп	Россия	8,92	1,49	9,29
635	НЛМК	Россия	6,21	2,12	8,72
835	ММК	Россия	6,60	1,46	5,68
1003	Мечел	Россия	4,54	0,62	4,61
1207	ПолюсЗолото	Россия	0,75	1Д9	3,64
1402	ТМК	Россия	3,48	0,45	3,53

Источник: составлено *Н.Ю. Кониной* по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 17

Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний нефтегазовой отрасли (млрд долл.)

<i>№ в общем рейтинге</i>	<i>Компания</i>	<i>Страна</i>	<i>Оборот</i>	<i>Чистая прибыль</i>	<i>Активы</i>	<i>Рыночная стои- мость</i>
7	ExxonMobil	США	358,60	40,61	242,08	465,51
6	Royal Dutch Shell	Нидерланды	355,78	31,33	266,22	221,09
7	BP	Великобритания	281,03	20,60	236,08	204,94
15	Total	Франция	199,74	19,24	165,75	181,80
17	Chevron	США	203,97	18,69	148,79	179,97
19	Газпром	Россия	81,76	23,30	201,72	306,79
22	ConocoPhillips	США	171,50	11,89	177,76	129,15
28	ENI	Италия	119,27	13,70	128,15	127,38
29	Petrobras-Petroleo Brasil	Бразилия	87,52	11,04	129,98	236,67

1	2	3	4	5	6	7
30	PetroChina	Китай	88,24	18,21	111,70	546,14
52	Sinopec-China Petroleum	Китай	133,79	6,90	77,44	186,38
60	StatoilHydro	Норвегия	89,00	7,52	89,16	98,36
108	Лукойл	Россия	54,11	7,69	47,88	62,25
113	Repsol-YPF	Испания	61,80	4,36	67,93	42,35
144	Valero Energy	США	94,53	5,23	41,86	31,80
157	Marathon Oil	США	57,64	3,96	42,75	37,76
164	EnCana	Канада	24,28	4,24	46,97	57,47
170	Роснефть	Россия	21,96	3,63	46,68	77,94
179	Occidental Prtroleum	США	20,01	5,40	36,52	63,64
183	Schlumberger	Нидерланды	23,71	5,18	27,85	103,38
193	Reliance Industries	Индия	26,07	2,79	30,67	8,29
198	Oil&Natural Gas	Индия	18,90	4,11	33,79	5,11
235	Сургутнефтегаз	Россия	19,01	2,93	32,65	32,94
242	Devon Energy	США	11,36	3,61	41,46	45,65
252	ТНК-БП	Россия	22,77	6,58	21,71	27,82
606	Транснефть	Россия	7,69	1,96	21,87	8,15
652	Татнефть	Россия	8,54	1,13	12,12	13,49
1182	Новатэк	Россия	1,85	0,53	3,19	23,08
1531	Славнефть-Мегионнефть	Россия	4,01	0,81	2,51	3,54
1867	Башнефть	Россия	3,80	0,44	2,94	2,37

Источник: составлено Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 18

Сравнительные показатели крупнейших российских и зарубежных компаний (млрд долл.)

№ в спис- ке	Компания	Страна	Оборот	Чистая прибыль	Ак- ти- вы	Рыноч- ная сто- имость	Кол-во зая- тых (тыс. чел.)
1	2	3	4	5	6	7	8
19	Газпром	Россия	81,76	23,30	201,72	306,79	430,0
5	ЭххонMobil	США	358,60	40,61	242,08	465,51	83,0
7	BP	Великобритания	281,03	20,60	236,08	204,94	97,6

1	2	3	4	5	6	7	8
108	ЛУКОЙЛ	Россия	54,11	7,69	47,88	62,25	151,4
170	Роснефть	Россия	21,96	3,63	46,68	77,94	74,0
15	Total	Франция	199,74	19,24	165,75	181,80	96,442
17	Chevron	США	203,97	18,69	148,79	179,97	65,0
314	ГМК НорНикель	Россия	11,93	6,19	16,28	51,45	87,0
83	ВНР Billiton	Великобритания/ Австралия	39,50	13,42	53,36	190,62	41,732
413	Северсталь	Россия	15,244	1,21	18,78	4,120	100,0
38	Arcelor Mittal	Люксембург	124,94	9,4	133,65	24,85	316,0
524	АФК Система	Россия	9,57	1,71	8,44	4,98	23,18
34	Telefonica	Испания	82,40	13,00	143,13	138,42	248,1
48	Verizon Communications	США	93,47	5,65	186,96	104,27	23,5
1586	Автоваз	Россия	7,651	0,13	6,65	4,90	110,0
532	Ford Motor	США	172,46	-2,72	279,26	14,41	246,0

Источник: составлено Н.Ю. Кониной по Forbes. 2008. 2 April; FT GLOBAL 500 as of 4 Quarter 2008, годовые отчеты и сайты компаний.

Приложение 19

Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний химической промышленности (млрд долл.)

№ в общем рейтинге	Компания	Страна	Оборот	Чистая прибыль	Активы	Рыночная стои- мость
1	2	3	4	5	6	7
80	BASF	Германия	84,60	5,93	67,33	60,96
141	Bayer Group	Германия	38,20	2,32	72,15	59,00
145	Saudi Basic Industries	Саудовская Аравия	23,02	5,41	44,42	124,85
169	Dow Chemical	США	53,51	2,89	48,80	35,41
194	El du Pont de Nemours	США	30,65	2,99	34,13	41,75
345	Aire Liquide Group	Франция	14,44	1,32	20,97	34,08
393	Akzo Nobel	Нидерланды	18,12	1,52	15,61	21,15
448	Monsanto	США	9,12	1,16	15,31	63,39
468	Shin-Etsu Chtmical	Япония	11,10	1,31	15,61	23,74
514	Syngenta	Швейцария	9,77	1,17	12,59	29,88
521	Praxair	США	9,40	1,18	13,38	25,15
527	Mitsubishi Chemical	Япония	22,32	0,85	19,59	9,40

1	2	3	4	5	6	7
544	Sumitomo Chemical	Япония	15,23	0,80	19,69	11,58
562	Air Prods & Chtms	США	10,24	1,07	13,01	19,59
565	Nan Ya Plastic	Тайвань	8,37	1,46	13,30	18,30
570	Solvay Group	Бельгия	13,97	1,14	15,56	10,70
808	Formosa Plastics	Тайвань	4,77	0,95	9,30	15,75
868	Mitsui Chemicals	Япония	14,37	0,45	12,69	5,57
1057	Industries of Qatar	Катар	2,14	0,99	4,09	23,64
1106	Celanese	США	6,44	0,43	8,06	5,93
1303	K+S	Германия	3,90	0,36	3,67	12,07
1352	Teijin	Япония	8,59	0,29	8,49	3,87
1360	Eastman Chemical	США	6,83	0,31	6,00	5,33
1687	Уралкалий	Россия	0,85	0,13	1,26	17,22
1963	Сильвинит	Россия	0,70	0,18	0,80	10,43

Источник: составлено Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 20

Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний автомобильной промышленности (млрд долл.)

№ в общем рейтинге	Компания	Страна	Оборот	Чистая прибыль	Активы	Рыночная стоимость
1	2	3	4	5	6	7
8	Toyota Motor	Япония	203,80	13,99	276,38	175,08
36	Volkswagen Group	Германия	149,00	5,64	210,88	90,23
38	Daimler	Германия	145,11	5,82	199,77	85,16
68	Honda Motor	Япония	94,35	5,04	101,82	56,82
96	Nissan Motor	Япония	89,09	3,92	104,20	37,90
112	BMW-Bayerische Motor	Германия	64,64	3,78	103,30	35,93
128	Renault	Франция	54,79	3,78	90,41	30,80
155	Fiat Group	Италия	80,11	2,67	88,53	27,24
240	Denso	Япония	30,72	1,75	31,86	30,94
245	Hyundai Motor	Ю.Корея	68,74	1,36	75,99	15,61
292	Porsche	Германия	10,09	5,72	31,6	30,16
509	Peugeot Groupe	Франция	74,66	0,23	90,9	17,98
509	Suzuki Motor	Япония	26,92	0,64	19,07	12,39
532	Ford Motor	США	172,46	- ,72	274,26	14,41

1	2	3	4	5	6	7
573	General Motors	США	181,12	-38,73	148,88	13,18
700	Mazda Motor	Япония	27,64	0,63	15,82	5,93
734	Isuzu Motors	Япония	14,15	0,79	10,42	7,96
811	Yamaha Motor	Япония	15,70	0,64	11,05	5,82
885	Mitsubishi Motors	Япония	18,75	0,07	15,06	9,45
1179	SAIC Motor	Китай	3,83	0,18	11,07	17,37
1514	Dongfeng Motor Group	Китай	6,18	0,27	5,62	5,38
1586	АвтоВАЗ	Россия	6,77	0,13	6,65	4,90

Источник: составлено Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 21

Сопоставление крупнейших российских и зарубежных компаний пищевкусовой отрасли (млрд долл.)

№ в общем рейтинге	Компания	Страна	Оборот	Чистая прибыль	Активы	Рыночная стоимость
1	2	3	4	5	6	7
45	Nestle	Швейцария	94,76	9,38	99,06	188,11
88	Altria Group	США	38,05	9,16	57,21	154,20
94	Unilever	Нидерланды/ Великобритания	54,82	5,30	53,40	92,75
123	Coca-Cola	США	28,86	5,98	43,27	13,86
131	PepsiCo	США	39,47	5,66	34,63	11,42
153	Kraft Foods	США	37,24	2,59	67,99	4,79
181	British American Tobacco	Великобритания	19,88	4,23	36,64	7,07
191	InBev	Бельгия	21,07	3,21	40,93	5,89
212	Archer Daniels	США	52,92	2,23	33,49	2,03
254	Diageo	Великобритания	15,02	2,99	26,48	5,92
267	Japan Tobacco	Япония	17,53	1,79	27,99	4,86
299	Groupe Danone	Франция	18,57	1,78	21,78	3,45
305	SABMiller	Великобритания	14,86	1,65	28,57	3,52
322	Anheuser-Busch Cos	США	16,69	2,12	17,16	3,56
419	Cadbury Schweppes	Великобритания	15,82	0,80	22,25	2,64

1	2	3	4	5	6	7
425	Bunge	Бермуды	44,80	0,78	22,02	1,40
450	Pernod Ricard	Франция	8,72	1,12	25,21	2,43
465	General Mills	США	1,89	1,07	19,08	1,86
470	Imperial Tobacco Group	Велико-британия	0,69	1,85	18,28	3,54
473	Heineken Holding	Нидерланды	8,34	1,18	18,44	1,52
487	Coca-Cola Enterprises	США	0,94	0,71	24,05	1,91
489	Reynolds American	США	9,02	1,31	18,63	18,80
554	Kirin Holdings	Япония	11,60	0,60	21,77	16,69
567	Kellogg	США	11,78	1,10	11,40	19,73
582	Femsa	Мексика	13,51	0,78	15,07	14,26
660	ConAgra Foods	США	12,72	0,80	12,80	10,78
674	HJ Heinz	США	9,80	0,83	10,83	13,90
1391	«Балтика»	Россия	3,21	0,57	2,82	7,59

Источник: составлено Н.Ю. Кониной по Forbes Global 2000. Forbes. 2008. 2 April.

Приложение 22

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации¹

1. Введение

Развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства.

Территориальные кластеры (далее — кластеры) — объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих

¹ Разработаны Министерством экономического развития и торговли РФ.

конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России.

К настоящему времени использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Ряд проектов развития территориальных кластеров реализуется в инициативном порядке.

На федеральном уровне сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров.

Так, в соответствии с Правилами предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249, на конкурсной основе осуществляется предоставление субсидий субъектам Российской Федерации на финансирование мероприятий, предусмотренных в соответствующей региональной программе. Данный механизм создает возможности для максимально гибкого использования финансовой поддержки субъектов Российской Федерации в целях реализации широкого спектра кластерных проектов.

Благоприятные возможности для развития кластерных проектов открывает использование потенциала особых экономических зон технико-внедренческого, промышленно-производственного, туристско-рекреационного и портового типа, создаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ, а также технопарков, создание которых осуществляется в рамках реализации государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. № 328-р.

Предпосылки для образования новых территориально-производственных кластеров создаются также в рамках реализации проектов «промышленной сборки», осуществляемых в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 29 марта 2005 г. № 166.

Дополнительные предпосылки к развитию кластеров на базе наукоградов обеспечиваются в рамках предоставления финансовой поддержки на строительство инновационной, социальной и инженерной инфраструктуры, осуществляемой из средств федерального бюджета в соответствии с Федеральным законом «О статусе наукограда Российской Федерации» от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ.

Кроме того, эффективные механизмы финансирования проектов развития кластеров сформированы в результате образования и деятельности ряда институтов развития, включая Инвестиционный фонд Российской Федерации, государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Российская венчур-

ная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

В то же время, стадии практической реализации достигла лишь относительно небольшая часть проектов развития кластеров. По ряду приоритетных направлений кластерной политики работы еще не начаты:

- ◆ не созданы механизмы методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки развития кластеров;
- ◆ отсутствует необходимая координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики;
- ◆ ограничен набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников.

Необходимо повысить эффективность использования потенциала развития кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики

Для этой цели разработаны настоящие Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (далее — методические рекомендации).

2. Цели и задачи кластерной политики

Основной целью реализации кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования.

Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера, путем:

- ◆ приобретения и внедрения критических технологий, новейшего оборудования;

- ◆ получения предприятиями кластера доступа к современным методам управления и специальным знаниям;
- ◆ получения предприятиями кластера эффективных возможностей выхода на высококонкурентные международные рынки.

Развитие кластеров позволяет также обеспечить оптимизацию положения отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, импортозамещению и росту локализации сборочных производств, а также повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

В рамках реализации поставленной цели основными задачами кластерной политики являются:

1. Формирование условий для эффективного организационного развития кластеров, включая выявление участников кластера, разработку стратегии развития кластера, обеспечивающей устранение «узких мест» и ограничений, подрывающих конкурентоспособность выпускаемой продукции в рамках цепочки производства добавленной стоимости, а также обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ участников кластера.

2. Образовательной политики:

- политики привлечения инвестиций;
- политики развития экспорта;
- развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развития отраслей экономики.

3. Обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровне. Обеспечение координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

Результатами реализации кластерной политики является рост производительности и инновационной активности предприятий, входящих в кластер, а также повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства, активизация привлечения прямых инвестиций, обеспечение ускоренного социально-экономического развития регионов базирования кластеров.

3. Основные направления содействия развитию кластеров

Основными направлениями содействия развитию кластеров, реализуемыми органами государственной власти и местного самоуправления, являются:

1. Содействие институциональному развитию кластеров, предполагающее, в том числе, инициирование и поддержку создания специализиро-

ванной организации развития кластера, а также деятельности по стратегическому планированию развития кластера, установлению эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера и стимулирование укрепления сотрудничества между ними.

2. Развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия. Предполагается, что предоставление поддержки соответствующим проектам, должно оказываться вне зависимости от принадлежности участвующих в их реализации предприятий к тому или иному кластеру.

При этом возможность получения доступа к указанным механизмам поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий — участников кластера и рост эффективности их взаимодействия (далее — кластерные проекты) должна учитываться при разработке стратегий развития кластеров.

Основными задачами кластерных проектов являются:

- повышение качества управления на предприятиях кластера, повышение конкурентоспособности и качества продукции у предприятий-поставщиков и развитие механизмов субконтрактации;
- стимулирование инноваций и развитие механизмов коммерциализации технологий, поддержка сотрудничества между исследовательскими коллективами и предприятиями; инициаторов формирования организаций развития кластеров, а также осуществлять предоставление субсидий на реализацию мероприятий по организационному развитию кластеров.

При этом финансирование соответствующей деятельности может также поддерживаться из средств федерального бюджета, в том числе — в рамках реализации мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

3.2. Содействие реализации проектов, направленных на повышение конкурентоспособности и рост эффективности взаимодействия предприятий и организаций

В рамках данного направления предполагается формирование в развитии в субъектах Российской Федерации механизмов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия, которые могут быть использованы, в том числе, при реализации кластерных проектов.

При этом в целях активизации процессов сотрудничества между предприятиями, научными и образовательными организациями, опережающее развитие должны получить механизмы поддержки кооперационных проектов, с вовлечением в их реализацию **не менее** 3—8 предприятий и организаций по следующим приоритетным задачам.

1. Повышение качества управления на предприятиях, включая:
содействие предоставлению консультационных услуг предприятиям участников кластера в области менеджмента;

проведение систематической работы по выявлению примеров лучшей практики по новым методам и механизмам управления на предприятиях кластера и содействие их эффективному распространению;

содействие внедрению и сертификации предприятиями системы управления качеством в соответствии со стандартами ИСО 9000:2000, отраслевыми стандартами организации производства, а также иными стандартами качества и подтверждения соответствия;

содействие развитию механизмов субконтрактации, включая распространение информации о возможности оказания промышленных услуг по субконтрактным договорам, на основе информации о наличии общих и специализированных производственных мощностях и потребностях производственных предприятий, в том числе на основе развития специализированных консультационных организаций — центров субподряда;

организация ознакомительных поездок на предприятия соответствующей отрасли, в том числе за рубежом.

2. Содействие выходу предприятий на внешние рынки и реализации коллективных маркетинговых проектов.

В области содействия выходу предприятий на внешние рынки будут также использованы, в том числе, следующие механизмы стимулирования:

субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства по аренде выставочных площадей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом и иных маркетинговых расходов, связанных с выходом на внешние рынки;

субсидирование части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия;

субсидирование части затрат по оплате услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта.

В целях активизации кооперационного взаимодействия между предприятиями-экспортерами, предлагается в качестве одного из критериев, позволяющих рассматривать заявки на предоставление соответствующих субсидий в преимущественном порядке, установить принадлежность предприятия к экспортному консорциуму — объединению предприятий экспортеров, отвечающего большинству из следующих признаков:

совместное финансирование маркетинговых исследований;

совместная реализация рекламных кампаний и мероприятий по связям с общественностью;

регистрация и продвижение коллективных товарных марок, продукции, выпускаемой участниками кластера, организация коллективного юридического сопровождения;

регистрация и продвижение наименований места происхождения продукции, обладающей особыми свойствами;

продвижение позитивного бренда, под которым понимается репутация, набор ожиданий и ассоциаций, с целью повышения капитализации и инвестиционной привлекательности участниками экспортного консорциума, а также повышения восприятия престижности и оценки качества товаров и услуг, реализуемых организациями, входящими в экспортный консорциум.

В качестве самостоятельного направления может рассматриваться поддержка коллективных маркетинговых проектов, позволяющих за счет достижения эффекта экономии от масштаба, снизить удельные издержки и повысить результативность реализуемых проектов.

Поддержка реализации коллективных маркетинговых проектов является важной предпосылкой успешного привлечения инвестиций на территорию региона, внутреннего и въездного туризма, расширения экспорта, привлечения квалифицированной рабочей силы.

4. Стимулирование инноваций, развитие кооперации внутри кластера в области НИОКР и развитие механизмов коммерциализации технологий.

Основными приоритетами кластерной политики в области развития инноваций является:

содействие проведению совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предприятиями кластера, институтами и университетами, содействие разработке программ долгосрочных партнерских исследований, кооперации предприятий при финансировании и реализации НИОКР, в том числе — в рамках формирования инновационных консорциумов;

содействие созданию новых инновационных предприятий, включая предоставление консультационной помощи при создании новых

инновационных предприятий, содействие в привлечении финансирования, в том числе со стороны индивидуальных инвесторов и венчурных фондов,

развитие и обеспечение высокого качества услуг объектов инновационной инфраструктуры, в том числе — бизнес-инкубаторов и технопарков, центров трансфера технологий, центров развития дизайна.

содействие активизации инновационного процесса на предприятиях, включая развитие механизмов и практики «технологического аудита», субсидирование части затрат предприятий по созданию промышленных образцов, по регистрации и правовой охране за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности.

3.3. Обеспечение формирования благоприятных условий развития кластеров

1. Повышение эффективности системы профессионального и непрерывного образования.

Основной задачей кластерной политики в области развития системы непрерывного образования является обеспечение сотрудничества между предприятиями и образовательными организациями, в том числе по следующим направлениям:

- мониторинг и прогнозирование потребностей участников кластера в специализированных человеческих ресурсах и планирование, участие в разработке государственного задания на подготовку специалистов;
- совместная разработка образовательных программ основного и дополнительного профессионального образования; общественно-профессиональная аккредитация и оценка качества содержания образовательных программ в интересах развития кластера;
- совместная реализация образовательных программ (материально-техническое, технологическое и кадровое обеспечение в части целевой подготовки);
- организация стажировок и производственной практики на предприятиях кластера.

2. Создание промышленных парков и технопарков как инфраструктуры для развития кластеров.

Промышленным парком является комплекс объектов недвижимости и инфраструктуры, предоставляющий условия для эффективной работы ряда небольших и средних производств и управляемый единым оператором. Основной услугой, оказываемой промышленными парками, является предоставление в аренду или для выкупа земельных участков и помещений, а также обеспечение необходимой транспортной, логистической и телекоммуникационной инфраструктурой.

Использование услуг промышленного парка позволяет снижать издержки и ускорить процесс реализации инвестиционных проектов. Обеспечение целенаправленной поддержки создания промышленных парков в субъектах Российской Федерации со стороны федеральных органов исполнительной власти должно обеспечить дополнительное увеличение объемов прямых иностранных инвестиций, а также ускорение темпов развития предприятий малого и среднего бизнеса в обрабатывающих отраслях промышленности и способствовать развитию кластеров.

Технопарки, как объекты инновационной инфраструктуры, в отличие от промышленных парков, характеризуются наличием жестких требований к инновационному характеру деятельности предприятий-резидентов технопарков, а также предоставлением специализированных услуг, обеспечивающих поддержку развития малых инновационных предприятий и

содействующих эффективному трансферу технологий. Эффективно работающие технопарки могут стать важным элементом инновационной инфраструктуры для развития кластеров, включая инновационные кластеры.

Факторами, сдерживающими развитие отечественных технопарков, созданных ранее на базе вузов и государственных научно-исследовательских институтов, являются недостаток обустроенных под нужды технопарка площадей, низкий уровень информационно-консультационной и маркетинговой поддержки резидентов технопарка.

Эффективность наиболее распространенной в стране организационной модели технопарков ограничена. В мировой практике технопарк -самостоятельное юридическое лицо, заинтересованное в максимизации собственной прибыли в рамках заданных ограничений, в состав учредителей которого входят, в первую очередь, коммерческие организации, наряду с представителями образовательных и научных организаций, а также местных органов власти. В России технопарки в большинстве случаев находятся в полной зависимости от базового вуза или НИИ, являясь частью его организационной структуры.

В этих условиях необходимо формирование механизмов, обеспечивающих высокие темпы развития сети технопарков, создаваемых на рыночной основе, а также — повышение результативности деятельности существующих технопарков.

3. Осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с учетом задач развития кластеров.

Развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, объектов жилищного строительства в ряде случаев является необходимым условием развития кластеров.

Организационной предпосылкой удовлетворения потребностей организаций кластера в развитии инфраструктуры и жилищного строительства является учет данных потребностей в рамках разработки региональных и муниципальных программ социально-экономического развития, федеральных целевых программ развития регионов базирования кластеров и в рамках механизма предоставления субсидий на развитие наукоградов.

В этой связи необходимо обеспечить интеграцию разработки программ (концепций, стратегий) развития кластеров и программ (стратегий, концепций) соответствующих субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также федеральных целевых программ.

Разработка проектной документации развития инфраструктуры кластеров, осуществляемого с использованием механизмов частно-государственного партнерства, а также частичное финансирование соответствующих проектов может быть обеспечена с привлечением средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, предоставляемых на конкурсной основе на условиях софинансирования.

3.4. Реализация мер налогового регулирования для участников кластеров

В соответствии с действующим законодательством льготы по ставкам федеральных налогов установлены в отношении организаций — резидентов особых экономических зон, созданных в соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ.

При этом субъекты Российской Федерации и муниципальные образования имеют право на установление льгот по уплате соответственно региональных и местных налогов и сборов, а также ставки налога на прибыль, в части подлежащей уплате в бюджет субъекта Российской Федерации. Возможность предоставления налоговых льгот регионального и муниципального уровня, в том числе в рамках создания особых экономических зон регионального уровня, является эффективным инструментом развития кластеров.

3.5. Снижение административных барьеров

Одним из направлений развития кластеров является реализация его участниками мероприятий по выявлению административных барьеров федерального, регионального и муниципального уровня, с выработкой предложений по их минимизации.

В числе первоочередных мер по снижению административных барьеров должно быть обеспечено введение ускоренного порядка получения результатов экспертизы проектной документации и государственной экспертизы результатов инженерных изысканий с учетом опыта реализации соответствующего порядка для резидентов особых экономических зон, в соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005 г. № 16-ФЗ.

Данный порядок, реализующий принцип «одного окна» при получении разрешения на строительство и обеспечении проведения государственной экспертизы проектной документации, должен быть в первую очередь распространен на организации, располагающиеся на территориях промышленных парков и технопарков.

4. Система мероприятий по реализации кластерной политики

Реализация кластерной политики предполагает обеспечение эффективного взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей.

Функции по обеспечению инициирования разработки стратегий развития кластеров, содействию их организационному развитию и основному объему финансовой поддержки кластерных инициатив будут реализовыв-

ваться органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

В результате разработки стратегий развития кластеров, осуществляемой на региональном и муниципальном уровнях, будет обеспечена возможность эффективного и адекватного учета приоритетов развития кластеров в рамках реализации региональных и муниципальных стратегий и программ социально-экономического развития, включая проекты развития транспортной и инженерной инфраструктуры, жилищного строительства, а также реализации мер в области поддержки малого и среднего предпринимательства, инновационной и технологической политики, образовательной политики, политики привлечения инвестиций, политики развития экспорта, развития отраслей экономики.

При этом будут созданы предпосылки для эффективного использования механизмов финансовой поддержки реализации кластерной политики, предоставляемой из средств федерального бюджета.

В этой связи основными направлениями кластерной политики на федеральном уровне станет совершенствование механизмов финансовой поддержки развития кластеров, а также обеспечение предоставления необходимой методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки их развитию.

4.1. Развитие механизмов финансовой поддержки реализации кластерной политики на федеральном уровне

1. Характеристика существующих механизмов финансовой поддержки реализации кластерной политики.

В настоящее время сформирован ряд механизмов бюджетной поддержки инвестиционных проектов, а также мер, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий, позволяющий обеспечить реализацию проектов развития кластеров без дополнительного увеличения расходов федерального бюджета.

Одним из основных механизмов финансовой поддержки реализации мероприятий по инициированию создания и организационному развитию кластеров должно стать конкурсное предоставление субсидий субъектам Российской Федерации в рамках реализации мер по государственной поддержке субъектов малого предпринимательства в соответствии с правилами, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249.

В рамках предоставления соответствующих субсидий может быть поддержано, в том числе, финансирование субъектами Российской Федерации мероприятий по организационному развитию кластеров, предоставлению ими субсидий субъектам малого предпринимательства, а также развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Данный механизм обеспечивает возможность финансовой поддержки реализации проектов в области содействия повышению качества менедж-

мента, развития механизмов субконтрактации и содействия повышения качества продукции у предприятий-поставщиков, реализации коллективных маркетинговых проектов и содействия выхода малых предприятий на внешние рынки, стимулирования инновационной деятельности, развития механизмов коммерциализации технологий и других.

В рамках проектов кластерного развития следует использовать возможность получения финансовой поддержки проектов по развитию сети центров коллективного пользования научным оборудованием, а также проектов по выполнению опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом, в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007—2012 годы», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 г. № 613.

Кроме того, в целях развития кластерных проектов могут быть использованы программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, предусматривающие предоставление на конкурсной безвозмездной и безвозвратной основе субсидий по следующим направлениям:

- создание новых инновационных предприятий на основе успешной коммерциализации технологий;

- реализация инновационных проектов, выполняемых малыми инновационными предприятиями на основании разработок и при кадровой поддержке университетов Российской Федерации;

- осуществление НИОКР, в том числе проводимых предприятиями для освоения лицензий, приобретаемых ими на новые технологии и технические решения у российских вузов, академических и отраслевых институтов.

Софинансирование переподготовки и повышения квалификации менеджмента предприятий кластеров из бюджетных источников, в том числе средств федерального бюджета, может быть обеспечено в рамках реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации в 2007/08 — 2012/13 учебных годах, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 24 марта 2007 г. № 177.

Поддержка реализации коллективных маркетинговых проектов предприятий кластеров может быть обеспечена в рамках организации российских, экспозиций на зарубежных выставках и ярмарках, частично финансируемых за счет средств федерального бюджета.

Важным механизмом финансирования инфраструктурных проектов развития кластеров должно стать использование средств государственных институтов развития, в том числе в порядке, предусмотренном Положением об Инвестиционном фонде Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 23 ноября 2005 г. № 694 и Меморандумом о финансовой политике государственной корпорации «ВЭБ.РФ».

рации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 июля 2007 г. № 1007-р.

В целях обеспечения ускоренного развития жилищного строительства на территориях базирования кластеров предполагается возможность использования субъектами Российской Федерации средств ФЦП «Жилище» на 2002—2010 годы, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2001 г. № 675, и предусматривающей реализацию следующих мероприятий:

предоставление государственных гарантий Российской Федерации по займам, а также предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на указанные цели;

предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации в целях софинансирования предоставляемой финансовой поддержки молодым семьям на приобретение жилья.

Кроме того, в целях развития инновационных кластеров, предполагается также использование средств ФЦП «Жилище», выделяемых на цели предоставления субсидий молодым ученым на приобретение жилых помещений. Сводный перечень молодых ученых-получателей субсидий устанавливается Российской академией наук, Дальневосточным, Сибирским и Уральским отделениями Российской академии наук, Российской академией медицинских наук в соответствии с порядком, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2006 г. № 765.

В целях активизации развития кластеров в полной мере должен быть использован потенциал особых экономических зон, связанный с финансированием развития инфраструктуры, осуществляемым из бюджетных источников, а также льготным налоговым режимом и обеспечиваемым привлечением «якорных» резидентов — крупных компаний, конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках, выступающих в качестве ядра развивающихся кластеров.

Также, дополнительная поддержка финансирования инфраструктуры инновационных кластеров из средств федерального бюджета может быть обеспечена в результате предоставления муниципальному образованию территории его базирования статуса наукограда Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «О статусе наукограда Российской Федерации» от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ.

2. Совершенствование механизмов финансовой поддержки реализации кластерной политики.

В целях расширения использования инструментов финансовой и имущественной поддержки кластерных инициатив Министерством экономического развития Российской Федерации будет обеспечиваться использование следующих механизмов:

- обеспечение интеграции кластерного подхода в разрабатываемые на федеральном уровне отраслевые и секторальные стратегии развития, а также федеральные и ведомственные целевые программы, схемы территориального развития;
- подготовка изменений в правила предоставления поддержки субъектам малого предпринимательства, предполагающих распространение механизмов предоставления государственной поддержки, предоставляемой субъектам малого предпринимательства, на субъекты среднего предпринимательства с учетом положений Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ;
- разработка мер по государственной поддержке развитию промышленных парков и технопарков;
- разработка мер по развитию механизмов субконтрактации и содействию внедрению отечественными предприятиями и организациями системы менеджмента качества в целях совершенствования цепочек добавленной стоимости;
- разработка конкурсных механизмов финансовой поддержки создания центров общего доступа научным оборудованием в инновационных кластерах и проектов по выполнению опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом, в рамках финансирования, предусмотренного утвержденными федеральными целевыми программами;
- развитие механизмов конкурсной поддержки прикладных исследований, проектов частно-государственного партнерства в сфере инноваций и профессионального образования, обеспечивающих предпосылки для развития кластерных проектов.

4.2. Предоставление методической, информационно-консультационной, образовательной поддержки реализации кластерной политики

Основными направлениями предоставления методической, информационно-консультационной, образовательной поддержки развития кластеров, осуществляемыми Министерством экономического развития Российской Федерации, будут являться:

1. Разработка методических материалов, связанных с общими подходами к стратегическому планированию развития кластеров, а также организационному развитию их отдельных типов, в том числе дискретных, процессных, инновационных и «творческих», туристических, транспортно-логистических кластеров.

В качестве пилотных проектов развития дискретных кластеров могут быть поддержаны проекты развития кластеров, формируемых на базе промышленно-производственных зон и промышленных парков, территорий базирования производств, создаваемых в рамках реализации проектов

«промышленной сборки»; в качестве пилотных проектов развития инновационных кластеров — территории базирования технико-внедренческих особых экономических зон и технопарков, а также — наукограды; проектов развития туристических и транспортно-логистических кластеров — туристско-рекреационные особые экономические зоны, а также планируемые к созданию портовые особые экономические зоны. При этом в качестве пилотных проектов развития кластеров могут быть поддержаны также иные проекты, разработанные в инициативном порядке.

2. Разработка методических материалов, связанных с реализацией проектов по различным направлениям развития кластеров, включая:

- обеспечение развития системы нефинансовых институтов развития (промышленных парков, технопарков, агентств (корпораций) регионального и муниципального развития, центров развития дизайна, центров по энергосбережению, организаций-объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства).
- формирование механизмов предоставления субсидий предприятиям и объединениям предпринимателей, поддержка кооперационных проектов предприятий, образовательных и научных организаций, по следующим направлениям деятельности: осуществление маркетинговых расходов, связанных с выходом на внешние рынки; коммерциализация технологий; проведение технологического аудита и энергоаудита; реализация мер по энергосбережению; разработка новых образцов промышленной продукции (промышленный дизайн); оплата консультационных услуг в области инновационного и технологического менеджмента, менеджмента качества, развитие механизмов непрерывного образования и другим.

3. Реализация специализированных образовательных программ по вопросам разработки и реализации кластерной политики на региональном и муниципальном уровнях, а также организационному развитию кластеров и реализации кластерных инициатив.

В ходе создания учебно-методических материалов, новых форм обучения и организации учебного процесса будут созданы типовые программы подготовки по основным направлениям реализации кластерной политики. Их целью является создание широкомасштабной, единой по своим принципам системы передачи знаний, умений и навыков, необходимых для достижения целей кластерной политики. Эта система позволит в первоочередном порядке подготовить организаторов, экспертов и иных участников проектов по развитию кластеров.

4. Предоставление информационной поддержки в продвижении бренда кластеров, направленной на привлечение иностранных инвестиций, содействие экспорту производимых на территории кластера товаров и услуг, а также развитие внутреннего и въездного туризма, — в том числе с использованием инфраструктуры Торговых представительств Российской Федерации за рубежом.

5. Содействие формированию механизмов мониторинга, выявления и распространения лучшей практики в области развития кластеров и реализации кластерных проектов.

Организация и проведение мониторинга развития кластеров может осуществляться в рамках реализации Перечня (плана) статистических работ и программ формирования информационных ресурсов субъектов Российской Федерации, а также исследований, заказчиками которых будут выступать федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Министерством экономического развития Российской Федерации будет проводиться систематическая работа по анализу опыта реализации кластерных проектов, сформирована база данных лучших примеров и успешного опыта развития кластеров, организован систематический обмен опытом в области реализации кластерной политики на региональном и муниципальном уровнях, Будет обеспечено формирование рабочей группы по реализации кластерной политики при Министерстве экономического развития Российской Федерации, с участием представителей заинтересованных субъектов Российской Федерации.

В целях обеспечения поддержки развития кластеров на федеральном уровне Министерством экономического развития Российской Федерации будет осуществляться интеграция кластерного подхода в разрабатываемые и реализуемые отраслевые и секторальные стратегии развития, а также федеральные и ведомственные целевые программы.

5. Меры, направленные на предупреждение рисков неэффективной реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации

К основным рискам реализации кластерной политики следует отнести:

- ◆ риск выбора ошибочных приоритетов финансирования мероприятий кластерной политики из бюджетных источников;
- ◆ риск недостаточной координации деятельности при реализации кластерных проектов на федеральном, региональном и местном уровнях;
- ◆ низкий уровень участия органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в реализации кластерных проектов;
- ◆ риск неэффективности мониторинга реализации кластерной политики, вследствие отсутствия четкой системы показателей оценки их эффективности;

Основными направлениями действий, направленными на предупреждение рисков неэффективности реализации кластерной политики будут являться:

1. Разработка четких критериев для оценки эффективности и результативности кластерных проектов, мероприятий и кластерной политики.

2. Использование проектного подхода и ориентация на результат при предоставлении финансирования.

3. Использование конкурсных и конкурентных механизмов поддержки кластерных проектов.

4. Использование механизмов частно-государственного партнерства в качестве необходимого условия финансирования кластерных проектов.

5. Использование условий софинансирования кластерных проектов, реализуемых органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, со стороны муниципальных образований и бизнеса.

6. Организация специальных образовательных программ для сотрудников государственных организаций по вопросам кластерной политики.

7. Эффективное использование лучшего зарубежного опыта.

8. Гибкость используемых механизмов поддержки кластерных проектов.

6. Основные результаты реализации кластерной политики

1. Реализация мероприятий, направленных на реализацию кластерной политики, позволит:

обеспечить рост неценовой конкурентоспособности отечественных предприятий;

обеспечить рост несырьевого и высокотехнологического экспорта товаров и услуг;

стимулировать увеличение количества малых и средних предприятий;

обеспечить ускоренное развитие инновационного сектора экономики;

повысить эффективность системы подготовки кадров для потребностей экономики;

обеспечить рост прямых отечественных и иностранных инвестиций;

стимулировать социально-экономическое развитие регионов базирования кластеров.

2. В качестве основных показателей, отражающих степень достижения задач по формированию условий для эффективного организационного развития кластеров и обеспечению эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности использоваться:

доля субъектов Российской Федерации, оказывающих поддержку организационному развитию кластеров из бюджетных источников;

количество кластеров, в которых осуществлена разработка кластера развития кластера;

темпы роста производительности труда на предприятиях, образующих кластеры;

темпы роста объемов инвестиций, в том числе — прямых иностранных инвестиций в предприятия, образующие кластеры;

темпы роста объемов несырьевого и высокотехнологического экспорта, осуществляемые предприятиями, образующими кластеры.

Приложение 23

Высокотехнологичный кластер «Титановая долина»

1. Формирование высокотехнологичного кластера «Титановая долина» как фактор мирового лидерства титановой промышленности России

1.1. Обоснование применения кластерной формы организации титановой промышленности России

Усиление мирового лидерства титановой промышленности России в условиях жесткой конкуренции возможно при соблюдении ряда условий:

- ◆ закрепления на рынке финишных изделий из титановых сплавов на основе развития высоких переделов титановой продукции вплоть до выпуска конечных изделий, сборок и подборок;
- ◆ развития собственной сырьевой базы как по титану, так и легирующим элементам титановых сплавов — молибдену, вольфраму, цирконию и др.;
- ◆ выстраивания на принципах единой стратегической координации вертикальной цепочки от добычи сырья до выпуска конечной продукции из титановых сплавов.

Привлечение инвестиционных, технологических ресурсов, опыта и знаний крупных зарубежных производителей для развития обрабатывающих производств из титана возможно **при условии использования приемлемых для данных инвесторов форм организации экономических отношений -сетевых в информационных в рамках кластера, а не отношений собственности на базе холдинга.** Это следует из переписки, переговоров и документов о намерениях данных фирм с ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»:

- Компания Альфа-Лаваль, Швеция
- Компания Goodrich Corporation, Канада
- Yamaha Motor Co., Ltd., Япония
- Компания TITAL® — Titan Aluminium Feinguss GmbH, Германия
- Компания Rolls-Royce, Соединенное Королевство Великобритании
- Компания Блэйдс Технолоджис Интернэшнэл, Израиль
- Morimatsu Industry Co., Ltd., Япония
- Компания ТЕСТ «Turbine Engine Components Technologies», США
- Spesma, Groupe SAFRAN, Франция
- австрийские компании — основные производители оборудования для нефтегазовой промышленности.

Кроме того, множественность собственников, намеревающихся создать совместные обрабатывающие производства (на 2007 г. это 13 крупных

мировых производителей), делает возможным их взаимодействие в рамках не жестких отношений собственности, а отношений координации в кластере.

Ресурсы (1 млрд долл.) основного производителя титана ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» в соответствии с инвестиционным планом предприятия до 2015 г. позволит удержать стратегическое лидерство России на существующем уровне — 27—28%. Организация кластера «Титановая долина» при поддержке его государством создаст условия для получения дополнительных ресурсов (в размере около 3—4 млрд долл. средств частных инвесторов) в целях усиления позиций России на мировом рынке изделий из титановых сплавов до 35%.

Множественность и разнонаправленность участников кластера позволят диверсифицировать отечественное производство титановых изделий и выйти или усилить свои позиции на рынках наиболее перспективных высокотехнологичных отраслей — авиакосмоса, медицины, энергетики, добычи нефти и газа на континентальном шельфе, экологии, химии и нефтехимии, нанотехнологий и др. В тоже время диверсификация будет содействовать некоторому ослаблению зависимости титановой промышленности России от конъюнктуры на рынке авиатехники.

Целевая установка на развитие обрабатывающих производств и выпуск конечных сборочных изделий из титана вплоть до сборки авиалайнеров предполагает создание **условий конкуренции** на уровне поставок комплектующих изделий, что возможно в рамках кластерной формы организации производства. Создание условий конкуренции будет также способствовать некоторому нивелированию отрицательного конкурентного недостатка изделий из титана — их высокой стоимости.

Конкурентоспособность основного российского производителя титана, **уже сформированные организационные, экономические, ресурсные предпосылки** для создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина» на территории Свердловской области позволят создать конкурентоспособный кластер, обладающий высоким экспортным потенциалом, и тем самым усилить включенность России в глобализационные процессы на основе мирового лидерства в производстве высокотехнологичной продукции из титановых сплавов.

1.2. Организационные, экономические и ресурсные предпосылки создания кластера

В настоящее время сложились многие организационные условия для формирования кластера «Титановая долина», а именно наличие кластерной инициативы у лидера титановой промышленности России — ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», а также предприятий, потенциально заинтересованных в сотрудничестве в рамках кластера. Сложилась глубокая заинтересованность органов власти в кластерном варианте развития экономики регионов.

Свердловская область — место расположения базовой площадки кластера является одним из наиболее благоприятных для инвестирования регионов Российской Федерации. Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's объявило о повышении долгосрочного кредитного рейтинга Свердловской области с «BB-» до «BB». Повышение рейтинга вызвано устойчивым ростом экономики области и доходов бюджета. Рейтинговым агентством «Эксперт РА» в последние годы Свердловской области присваивается рейтинг инвестиционной привлекательности «1B» — высокий потенциал — умеренный риск. По интегральной оценке уровня социально-экономического развития регионов, проводимой Минэкономразвития России, Свердловская область отнесена к регионам с уровнем развития выше среднего. Ранг области повысился с 35-го места в 2000 г. до 6-го места в 2005 г. На территории Свердловской области действуют 9 дипломатических миссий. В ближайшее время планируется открытие генеральных консульств Вьетнама, Азербайджана, Франции, Китая и Италии.

В качестве *организационно-экономических предпосылок создания кластера* «Титановая долина» можно выделить следующие.

1. *Наличие сложившегося ядра кластера* — ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», являющегося лидером титановой промышленности России

ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» является конкурентоспособным предприятием, обладающим специфическими ресурсами в производстве титана, имеющим широкую и стабильную сеть поставщиков и заказчиков продукции. Инвестиционная привлекательность создания на базе предприятия новых производств для зарубежных и отечественных инвесторов определяется перспективностью рынков существующей и потенциальной продукции, технологической возможностью развития производства по вертикальному типу вплоть до выпуска конечных изделий и сборочных конструкций и узлов, а также сформированной на предприятии корпоративной культурой и ответственным отношением к потребителям и заказчикам продукции.

Указанные выше факторы позволят ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» стать центральным элементом высокотехнологичного кластера «Титановая долина».

2. *Конкурентоспособность кластера* будет обеспечена на первом этапе конкурентоспособностью ядра кластера, его высоким экспортным потенциалом. ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» занимает 27–28% мирового титанового рынка как по губке, так и по товарной продукции.

В дальнейшем конкурентоспособность кластера в целом будет достигнута на основе закрепления его на рынке высокотехнологичной продукции из титана, диверсификацией выпускаемой продукции. На первом этапе высокая конкурентоспособность основного предприятия позволит обеспечить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность кластера в целом, а на последующих этапах участники кластера обеспечат

взаимное усиление конкурентоспособности, в том числе его центрального элемента.

3. **Концентрация** предприятий и достижение необходимой их критической массы в кластере будет обеспечено выделением базовой площадки — 20-километровой зоны в Верхнесалдинском городском округе Свердловской области под размещение действующих и новых производств по выпуску высокотехнологичной титановой продукции; образовательных учреждений, инфраструктурных организаций, в т. ч. в инновационной, торгово-финансовой, инженерной, транспортной сферах. Инвестиционная привлекательность кластера в дальнейшем позволит значительно увеличить число входящих в него малых и средних предприятий. На первом этапе предполагается участие около 200 предприятий, в дальнейшем их число может достичь 1000—1200.

4. **Конкуренция** между участниками кластера будет возможна как в сфере механической обработки изделий, производства деталей и сборных узлов, так и в оказании финансовых, маркетинговых, инновационных, инжиниринговых и других услуг для всех участников кластера. Между участниками кластера действуют рыночные отношения при общей координации действий на стратегическом уровне. Размещение заказов среди конкурирующих фирм будет осуществляться на конкурсной основе.

5. **Тесная кооперация** между участниками кластера будет обеспечена сильными связями между предприятиями, организациями, основанными на их технологической взаимосвязи в рамках единого технологического процесса, а также созданными экономико-правовыми условиями для участников кластера, делающими такую кооперацию взаимовыгодной.

6. **Наличие органов управления кластером.** На первом этапе после утверждения Концепции создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина» будет сформирован Координационный совет, который сформирует рабочие группы по разработке стратегии развития кластера, выработке механизма координации взаимодействия между участниками кластера и другим вопросам деятельности кластера.

Сложилась и основные **ресурсные предпосылки** создания кластера.

1) **Сырьевые ресурсы.** В настоящее время уже задействованы российские источники сырья как для титана, так и для легирующих элементов сплавов (ильменит, рутил, молибденовые, ванадиевые, циркониевые руды). Предполагается использование Шамейского рудника на территории Свердловской области, а также тамбовского месторождения ильменита.

2) **Человеческие ресурсы.** Свердловская область, включая Верхнесалдинский городской округ и близлежащие территории, имеет высокий кадровый и образовательный потенциал. Квалифицированные кадры, обеспечивающие деятельность предприятий машиностроительной отрасли Свердловской области, способны развить потенциал титановой промышленности Свердловской области.

Так, г. Верхняя Салда имеет численность трудоспособного населения 31,3 тыс. человек, из них 16,5 тыс. человек — работники Корпорации, 2,5 тыс. человек — работники дочерних предприятий Корпорации.

Основными источниками кадрового пополнения предприятий кластера являются: Верхнесалдинский профессиональный лицей; Верхнесалдинский авиаметаллургический колледж; Верхнесалдинский филиал Уральского государственного технического университета — УПИ; прием по вольному найму иногородних специалистов

Кроме того, в Свердловской области:

- ◆ создана широкая сеть профессиональных учебных заведений, способных обеспечить подготовку всех необходимых специалистов в области машиностроения, металлургии и других технических специальностей для работы в особой экономической зоне;
- ◆ создана система непрерывной подготовки рабочих и специалистов для ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА».

Для обеспечения кадрового состава Корпорации с учетом создания высокотехнологичного кластера и поддержания высокого профессионального уровня персонала планируется:

- ◆ привлечение выпускников школ в количестве 250 человек ежегодно из менее развитой промышленной зоны северо-восточной части области: Ирбита, Алапаевска, Туринска и др.
- ◆ организация учебных центров для подготовки квалифицированных рабочих в количестве 400 человек ежегодно в населенных пунктах области: п. Свободный, г. Ирбит.
- ◆ закрепление молодых специалистов путем поэтапного предоставления жилья. Для этого в 2007—2012 гг. предусматривается в соответствии со Стратегией формирования кадрового состава ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» с учетом формирования кластера:
- ◆ строительство двух общежитий: для студентов колледжа и института — на 700 мест; для учащихся лицей — на 300 мест;
- ◆ строительство малосемейных квартир — на 4000 человек;
- ◆ ипотечное строительство 2- и 3-комнатных квартир — на 12 000—15 000 человек.

Финансовые затраты на строительство жилья для поддержания и пополнения кадрового состава Корпорации и реализации Концепции создания кластера «Титановая долина» на период с 2007 по 2012 годы составит 15,3 млрд руб., из них 0,45 млрд руб. (строительство двух общежитий) — средства областного бюджета.

3) *Научно-технологическая и инновационная инфраструктура.*

Свердловской область обладает развитым научно-техническим потенциалом Академическая наука Свердловской области представлена 22 институтами Уральского отделения РАН, в которых работает более 4 тыс. сотрудников. Кроме того, в Свердловской области работает 30 высших учебных заведений, включая 19 государственных, а также десятки фи-

лиалов вузов других регионов. В вузах области занято более 7,5 тыс. человек, занимающихся научной и научно-технической деятельностью.

Отраслевая наука Свердловской области представляет собой разветвленную сеть научно-исследовательских, проектных и конструкторских организаций различного профиля, в составе которых работают опытные производства, клиники, селекционные станции. В области работают 92 отраслевых научно-исследовательских и проектных института, в которых занято более 17 тыс. человек.

Значительный научный потенциал сосредоточен в промышленности области: 690 крупных и средних предприятий промышленного комплекса осуществляют инновационную деятельность.

На ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» функционирует научно-технологический и проектный центр, а также исследовательские лаборатории.

4) *Финансовые ресурсы.*

Основные источники финансовых ресурсов для развития кластера – средства частных инвесторов. Предполагается вложить в развитие существующего и создание новых производств в 2007—2012 гг. около 5 млн долл., из них 1 млрд долл. — средства ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», 3—4 млрд долл. — привлекаемые средства мировых производителей титановой продукции.

Стимулирование развития кластера со стороны государственных органов будет заключаться не только в предоставлении ряда льгот участникам кластера, но и прямом финансировании создания и развития инженерной, транспортной инфраструктуры и объектов общего назначения в объеме 4,691 млрд руб. (2,298 млрд руб. — средства федерального бюджета и 2,392 — средства областного бюджета), а также строительства временного жилья (двух общежитий) в объеме 0,45 млрд руб. из средств областного бюджета.

5) *Инженерная и транспортно-логистическая инфраструктура.*

Развитая инфраструктура прилегающих территорий (система электро-снабжения, газоснабжения, водоснабжения, канализации, телекоммуникации) обладает необходимыми резервными ресурсами для подключения и обеспечения потребностей объектов кластера «Титановая долина» на базовой площадке на период строительства и работы первых предприятий — резидентов. Высокая концентрация потенциальных потребителей инженерных коммуникаций позволит снизить удельные издержки на развитие инфраструктуры и обеспечит стабильное функционирование необходимых систем поддержания производства и жизнеобеспечения. Разработан паспорт участка, на котором предполагается создание базовой площадки кластера «Титановая долина».

Базовая площадка кластера имеет развитую транспортную инфраструктуру:

- ◆ в 180 км от площадки расположен международный грузопассажирский аэропорт «Кольцове»;
- ◆ в 20 км от площадки расположена взлетно-посадочная полоса аэродрома «Салка»;
- ◆ к площадке примыкает железная дорога, связывающая ее с крупным железнодорожным узлом (3,3 км) Нижний Тагил;
- ◆ через сеть автомобильных дорог с твердым покрытием участники кластера, расположенные на его площадке, имеют выход на региональную дорогу 1Р353.

Составлен подробный план обеспечения территории объектами инженерной и транспортной инфраструктуры, включающей объекты инфраструктуры, которые планируются на территории базовой площадки кластера и в непосредственной близости от нее, а также объекты городской инфраструктуры, необходимые для функционирования кластера «Титановая долина».

2. Концептуальная модель кластера и ее технико-экономическое обоснование

2.1. Стратегическая цель и задачи формирования кластера

Стратегическими целями создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина» являются:

- 1) сохранение и усиление лидерства России на мировом рынке авиакосмической продукции за счет углубления степени переработки титанового сырья;
- 2) расширение практики применения титана в отечественном промышленном комплексе;
- 3) наиболее полное обеспечение потребностей российской авиакосмической промышленности в изделиях из титановых сплавов.

Целевые установки:

- ◆ повышение конкурентоспособности титановой промышленности России и доли в мировом производстве высоко- технологичной продукции из титановых сплавов с 27% до 35%;
- ◆ увеличение доли применения изделий из титана от их общего объема выпуска в промышленном производстве России (кроме авиастроения) с 29% до 40%.

Задачи кластера:

- ◆ выход на мировые рынки с конкурентоспособной продукцией высокой степени переработки;
- ◆ укрепление научного и технологического лидерства России на мировом рынке титановой продукции;

- ◆ содействие развитию отечественного авиапрома и реализации национальных проектов;
- ◆ рост инновационного потенциала участников кластера;
- ◆ диверсификация видов деятельности и выпускаемой титановой продукции;
- ◆ рост числа малых и средних предприятий;
- ◆ повышение эффективности выпуска новых конкурентоспособных высокотехнологичных видов продукции на базе использования синергетического эффекта от создания кластера;
- ◆ развитие новых форм организации бизнеса и создание нового эффективного инструмента экономического развития в условиях становления «экономики знаний»;
- ◆ формирование единой бизнес-культуры среди участников кластера;
- ◆ повышение инвестиционной привлекательности территории базирования предприятий кластера;
- ◆ повышение уровня и качества жизни населения на территориях базирования предприятий кластера до минимального уровня благосостояния, соответствующего развитым странам

2.2. Состав и структура кластера

Образуемый кластер «Титановая долина» по своему типу является территориально-промышленным кластером, представляющим группу географически соседствующих взаимосвязанных и взаимодополняющих компаний и связанных с ними организаций, объединенных вокруг производства титана и титановых изделий. С учетом отраслевой специфики (производство титановых сплавов из сырьевых компонентов) данный кластер является процессным с дальнейшим формированием элементов дискретного кластера, ориентированного на сборку крупных компонентов для авиапланеров и оборудования для химической промышленности, металлургии, энергетики, нефтедобычи и др.

Технологической основой кластера является вертикальная технологическая цепочка, объединяющая все переделы титановой продукции вплоть до выпуска конечных изделий. Высокотехнологичность кластера и его наукоемкость будет обеспечена благодаря тесному взаимодействию производителей с созданной инновационной инфраструктурой кластера.

По своей структуре кластер будет носить фокусный характер, поскольку в нем присутствует ярко выраженное лидирующее крупное предприятие, вокруг которого сосредоточены на технологической, информационной, организационной и других основах кластерные группы фирм.

Центральным элементом кластера, его ядром, является ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА». Корпорация занимает 27—28% мирового титанового рынка как по губке, так и по товарной продукции, обеспечивает практически 100% отечественного выпуска титана и изделий из него. Около 63% продукции Корпорации предназначено для авиакосмоса, 37% —

судоостроения, химического машиностроения, энергетики, цветной металлургии, медицины и др. Сегодня ВСМПО поставяет на экспорт 70% своей титановой продукции, 30% идет на внутренний рынок. Основные российские потребители титана авиастроительные заводы, а также работающие в кооперации с ними мотостроительные.

В рамках предприятия производится весь набор первичной продукции: титановая губка, слитки, биллеты, слябы, крупные штамповки, диски, раскатные кольца, профили, бесшовные трубы, прутки катаные, горячекатаные листы и плиты, штрипсы, лента, фольга, сварные трубы и др.

Корпорация работает с более чем 340 компаниями за рубежом и более чем 1000 предприятиями в пределах Российской Федерации, Украины, Узбекистана. Предприятие является основным поставщиком заготовок, деталей для передовых авиастроительных компаний: обеспечивает 35% поставок для «Боинга», 60% — «Эрбаса», 90% — «Эмбраера», 90% — «Гудрича» и «Месье-Даути», 30—35% — «Роллс-Ройса» и «Снекмы», 10% — «Пратт-Уитни» и «Дженерал электрик».

Постоянно поддерживается, обновляется и увеличивается количество международных сертификатов на систему менеджмента качества, отдельные виды продукции, а также методы ее производства, контроля и испытаний.

Корпорация имеет более 250 международных сертификатов качества, участвует во всех новых международных авиационных проектах: «Боинг-787», «Аэрбас-380», «Суперджет-100», «Эмбрайер-195» и др. Ведется разработка новых технологий и новых сплавов для указанных выше программ.

Корпорация показывает высокие темпы развития как по экономическим, так и финансовым показателям (рис. 15 и 16). Темпы роста объемов производства в 2000—2006 гг. составили 2,3 раза, выручки от продаж — 4,8 раза. В настоящее время производится полномасштабная реконструкция действующих производств, создание новых производств и внедрение самых современных технологий. Расширяется сфера деятельности Корпорации в область производства обработанных авиационных деталей и компонентов.

Деятельность корпорации гарантирует стабильность бизнеса в рамках кластера за счет большого числа обеспеченных контрактов, а также активной инвестиционной деятельности

Таким образом, ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» является конкурентоспособным предприятием, обладающим специфическими ресурсами в производстве титана, имеющим широкую и стабильную сеть поставщиков и заказчиков продукции.

Инвестиционная привлекательность создания на базе предприятия новых производств для зарубежных и отечественных инвесторов определяется перспективностью рынков существующей и потенциальной продукции, технологической возможностью развития производства по вертикальному

типу вплоть до выпуска конечных изделий и сборочных конструкций и узлов, а также сформированной на предприятии корпоративной культурой и ответственным отношением к потребителям и заказчикам продукции.

Указанные выше факторы позволят ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» стать центральным элементом высокотехнологичного кластера «Титановая долина». На первом этапе высокая конкурентоспособность основного предприятия позволит обеспечить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность кластера в целом, а на втором — участники кластера обеспечат взаимное усиление конкурентоспособности, в том числе его центрального элемента.

Структурными элементами кластера, концентрирующимися вокруг ядра, являюся 7 кластерных групп (блоков):

- 1) производственный блок, включающий предприятия по добыче сырья и переработке титанового проката, взаимосвязанные с основным предприятием и/или между собой;
- 2) блок инновационно-информационной инфраструктуры, объединяющий венчурные фирмы, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, исследовательские и испытательные центры, созданные как при научных организациях, вузах, предприятиях, так и независимые, консалтинговые агентства и др.;
- 3) научно-образовательный блок, включающий академические и отраслевые научные институты, вузы, средние специальные учреждения и учреждения начального профессионального образования, а также средние общие образовательные заведения (школы, лицеи, гимназии) и др.;
- 4) торгово-финансовый блок, объединяющий организации, оказывающие маркетинговые и сбытовые услуги, а также финансирование ряда проектов и расчеты предприятий (банки, лизинговые компании и др.), таможенный терминал;
- 5) транспортно-логистический блок, включающий автодороги, железные дороги, аэропорты; склады, транспортно-логистические фирмы и др.;
- 6) блок инженерной инфраструктуры, обеспечивающий нормальное энерго-, газо-, водо-, теплоснабжение, канализацию, телекоммуникацию и связь для бесперебойной работы предприятий и организаций кластера, включая сервисные, ремонтные организации, строительные предприятия;
- 7) поставщики материалов и оборудования.

Территорией дислокации ядра кластера является Верхнесалдинский городской округ Свердловской области.

2.3. Этапы формирования и развития кластера

Для развития вглубь и для достижения реальных конкурентных преимуществ кластерам требуется десять и более лет. Кластер «Титановая долина» в своем развитии пройдет ряд стадий, которым будут соответствовать следующие этапы:

- I этап (2007—2008 гг.) — организация кластера и формирование механизма управления кластером; размещение предприятий-резидентов; организация производства конечных деталей летательных аппаратов — производство компонентов планера (СП с Boeing); развитие инженерных сетей, внутренних коммуникаций, строительство таможенного терминала;
- II этап (2009—2010 гг.) — организация машиностроительного производства по изготовлению титанового и комбинированного оборудования для химического машиностроения, шельфовой добычи нефти и газа, геотермальных источников, атомной энергетики, цветной металлургии, систем водо- и газоочистки, производства удобрений;
- III этап (2011—2012 гг.) — организация производств высокотехнологичных готовых изделий и конструкций для авиастроения, оборудования для нефтехимии и энергетики; развитие транспортной инфраструктуры, освоение территории и формирование производственной зоны;
- IV этап (2013—2015 гг.) — диверсификация производства за счет создания и освоения новых технологических процессов и производств, новых видов конечной продукции, производство авиационного крепежа, производство компонентов для медицинского имплантирования; комплексное развитие существующих производственных зон, расширение созданных комплексов, инженерных систем, подготовка к размещению новых хозяйствующих субъектов; усиление транснационального характера кластера.

На первом этапе планируется разработка концепции и стратегии развития кластера, а также плана мероприятий по его созданию и развитию. Будет отработан механизм формирования пионерного кластера.

Этот этап одновременно включает в себя организацию производства конечных деталей летательных аппаратов, сборку отдельных узлов крупногабаритных изделий, машиностроительное производство, ориентированное на выпуск теплообменного оборудования для объектов энергетики, а также для предприятий химической и нефтехимической отрасли.

В настоящее время Корпорация «ВСМПО-АВИСМА» готова предоставить производственные площади для реализации инвесторами первого этапа проекта, включающего строительство и введение в действие комплекса производственных корпусов по механической обработке титановых изделий:

- ◆ корпус по обработке крупногабаритных штамповок самолетостроения проекта «787» (61 м × 135 м);
- ◆ корпус по обработке и сборке готовых деталей и узлов из титановых сплавов для авиастроительных компаний (производителей корпусов самолетов, крыльев, шасси, конструкций скоростных поездов) (50 м × 180 м; 50 м × 150 м);
- ◆ корпус по производству теплообменной аппаратуры для химического машиностроения, газовиков, нефтяников, цветной и горнодобывающей промышленности (50 м × 170 м);

- ◆ корпус по механической обработке дисков, колец и валов для авиационных и наземных энергетических двигателей (61 м × 150 м);
- ◆ корпус по изготовлению медицинских имплантатов и медицинских инструментов из титановых сплавов (50 м × 70 м).

Получение западных технологий позволит в краткие сроки начать производство, снизить затраты и количество технических проблем при его освоении. Следующий шаг — сборка изготовленных деталей.

На базовой территории кластера будет создано инструментальное производство для обеспечения инструментом и оснасткой новых производств.

Дальнейшая работа будет направлена на расширение и инженерно-техническое оснащение производственных объектов. Одновременно будут развиваться инфраструктурные объекты: инженерные сети, внутренние коммуникации, строительство таможенного терминала.

Развитие кластера на последующих этапах значительно ускорится посредством привлечения участников кластера из других стран. Растущий кластер начнет привлекать прямые иностранные инвестиции в виде мощностей по производству, технологий, предоставления услуг, осуществления поставок. Компании передислоцируются из местностей с меньшей производительностью или делают вложение в создание дочерних предприятий с целью получения предоставляемых кластером в определенных сегментах возможностей.

2.4. Стратегические проекты, реализуемые в рамках кластера «Титановая долина»

Стратегические направления деятельности кластера будут направлены на максимальное развитие высоких, наиболее технологичных переделов; создание новых производств конечных изделий — деталей и подборок, которые будут поступать конечному потребителю на сборку агрегатов или крупных узлов самолетов и машин. Развитие конечных переделов значительно усилит диверсификацию производства в направлении выпуска широкого спектра машиностроительной продукции.

Более детально данные направления включают:

1. Развитие сырьевой базы титанового производства на основе создания собственных источников сырья, включая рудный концентрат для титана и основных легирующих элементов.
2. Развитие производства титановых полуфабрикатов на базе максимального развития переделных операций.
3. Производство компонентов для авиастроения на основе создания совместных предприятий по изготовлению деталей, подборок и сборок и развития черновой и чистовой механической обработки изделий.
4. Производство готовой продукции на базе создания мощного машиностроительного сектора и производства компонентов для медицинского имплантирования..

Реализация стратегических направлений будет осуществляться по следующим проектам:

1 группа проектов «Развитие сырьевой базы титанового производства» будет направлена на развитие российских источников сырья как для титана, так и для легирующих элементов сплавов (ильменит, рутил, молибденовые, ванадиевые, циркониевые руды) и включает освоение месторождения ильменит-рутил-цирконовых песков «Центральное» (Тамбовская область) и организацию производства ванадий и молибденсодержащих лигатур на базе Южно-Шамейского молибденового месторождения и Качканарского месторождения ванадийсодержащих железных руд и др.

Проект организации производства ванадийсодержащих лигатур предполагает общий объем инвестиций 397,8 млн рублей, объем выпуска в размере 2025 т руды и объем реализации 2,9 млрд рублей ежегодно, начиная с 2010 г. **имплантанты и шовный медицинский материал, товары широкого спроса, а также производство сварочной проволоки** предполагает общий объем инвестиций 7,8 млрд рублей, объем выпуска продукции, начиная с 2010 г., в размере 20 000 т ежегодно, и ежегодный объем реализации 15,6 млрд рублей.

Проект развития трубосварочного производства с увеличением объема выпуска до 4 тысяч тонн тонкостенных сварных труб из титановых сплавов рассчитан на общий объем инвестиций в 286,0 млн рублей, объем выпуска продукции в размере 4000 т и объем реализации 3,8 млрд рублей ежегодно, начиная с 2009—2012 г.

2 группа проектов «Производство компонентов для авиастроения» включает **Проект создания производства компонентов планера (СП с Boeing)**. Строительство завода завершится в 2008 году. С IV квартала будет начато массовое производство. Планируемый объем обработки штамповок — 270 т в год, реализация — 1,0 млрд рублей в год.

Проект создания производства по механической обработке компонентов двигателей (диски кольца, катушки) и фюзеляжей для российских и зарубежных самолетов рассчитан на общий объем инвестиций в 6,2 млрд рублей; начиная с IV квартала 2009 г., ожидается объем выпуска в размере 5000 т (по массе необработанных штамповок) и объем реализации в 9,1 млрд рублей ежегодно.

Проект создания производства деталей и подборок методом суперпластической деформации, холодной и горячей штамповки, с различными видами сварки для самолетов и других летательных аппаратов, выхлопных систем транспортных средств, бронезащитных элементов предполагает общий объем инвестиций 90 млн долл., объем выпуска продукции, начиная с 2010 г., в размере 375 т ежегодно и годовой объем реализации 120 млн долл.

Проект создания производства по механической обработке компонентов шасси для современных российских и зарубежных самолетов

SJ-100, А-380, В-787, В-777, В-777LR, А-350 и др. рассчитан на общий объем инвестиций 3,6 млрд рублей, объем выпуска продукции по массе необработанных штамповок, начиная с 2010 г., составит 2000 т ежегодно при объеме реализации в 5,2 млрд рублей в год.

Проект создания производства компонентов для пилонов авиационных двигателей предполагает общий объем инвестиций 2,1 млрд рублей, ежегодный объем выпуска продукции, начиная с 2010 г., в размере 700 т (по массе необработанных штамповок) и объем реализации продукции 2,6 млрд рублей ежегодно.

Проект создания производства авиационного крепежа рассчитан на общий объем инвестиций 6,8 млрд рублей, объем выпуска продукции, начиная с 2011 г., составит 2500 т, а объем реализации — 9,8 млрд рублей ежегодно.

3 группа проектов, «Производство готовой продукции», включает **Проект создания машиностроительного комплекса по изготовлению титанового и комбинированного оборудования для химического машиностроения, шельфовой добычи нефти и газа, геотермальных источников, атомной энергетики, цветной металлургии, систем водо- и газоочистки, производства удобрений** и предполагает общий объем инвестиций 3,9 млрд рублей, объем выпуска продукции, начиная с 2009 г., в размере 3000 т ежегодно, объем реализации — 5,2 млрд рублей.

Проект создания производства компонентов для медицинского имплантирования (пластины, штыри, крепеж, шовный материал, сетки и др.) рассчитан на общий объем инвестиций в 780 млн рублей, ежегодный объем выпуска продукции, начиная с 2011 г., в размере 50 т и объем реализации 1,3 млрд рублей ежегодно.

2.5. Финансирование проекта создания кластера «Титановая долина»

Основные источники финансовых ресурсов для развития кластера — средства частных инвесторов. Предполагается вложить в развитие существующего и создание новых производств в 2007—2015 гг. около 54 млрд рублей., из них 26 млрд рублей — средства ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», 26 млрд рублей — привлекаемые средства мировых производителей титановой продукции.

Стимулирование развития кластера со стороны государственных органов будет заключаться не только в предоставлении ряда льгот участникам кластера, но и финансировании через действующие механизмы господдержки создания и развития инженерной, транспортной инфраструктуры и объектов общего назначения в объеме 4,691 млрд руб. (2,298 млрд руб. — средства федерального бюджета и 2,392 — средства областного бюджета), а также строительства жилья в объеме 0,45 млрд руб. из средств областного бюджета.

2.6 Эффективность создания кластера «Титановая долина»

Реализация мероприятий по созданию кластера «Титановая долина» в соответствии с идеологией кластерной политики Российской Федерации позволит:

- ◆ обеспечить рост неценовой конкурентоспособности отечественных предприятий;
- ◆ обеспечить рост несырьевого и высокотехнологического экспорта товаров и услуг;
- ◆ стимулировать увеличение количества малых и средних предприятий; обеспечить ускоренное развитие инновационного сектора экономики; повысить эффективность системы подготовки кадров для потребностей экономики;
- ◆ обеспечить рост прямых отечественных и иностранных инвестиций;
- ◆ стимулировать социально-экономическое развитие регионов базирования кластеров.

Так, формирование кластера «Титановая долина» (в сравнении с результатами работы в режиме «без кластера») позволит:

- ◆ повысить конкурентоспособность титановой промышленности России и усилить ее лидерство в мировом производстве высокотехнологичной продукции из титановых сплавов с 27% до 32—35%;
- ◆ дополнительно привлечь прямые иностранные инвестиции (около 3 млрд долл.), способствующие внедрению новых технологий и модернизации российской экономики, повышающих добавленную стоимость создаваемой продукции России;
- ◆ выйти российским производителям на рынок финишных высокотехнологичных изделий из титана: авиационного крепежа (2500 тонн в год); компонентов для медицинского имплантирования; титанового и комбинированного оборудования для химического машиностроения, шельфовой добычи нефти и газа, геотермальных источников, атомной энергетики, цветной металлургии, систем водо- и газоочистки, производства удобрений;
- ◆ усилить импортозамещение запасных частей в отечественной металлургической промышленности;
- ◆ увеличить число малых и средних предприятий области до 250—300 в составе кластера;
- ◆ повысить эффективность системы подготовки кадров (до 2100 чел. ежегодно) для потребностей экономики на основе тесного взаимодействия профильных предприятий с образовательной и научной инфраструктурой кластера;
- ◆ стимулировать социально-экономическое развитие Свердловской области в целом и ее отдельных муниципальных образований. Так, вклад высокотехнологичного кластера «Титановая долина» за период 2007—2015 гг. составит: в валовой региональный продукт Свердловской облас-

ти — 291,2 млрд рублей; в объем отгруженной продукции обрабатывающих производств — 882,2 млрд рублей; в объем инвестиций в основной капитал — 52 млрд рублей (табл. 11 и 12). В рамках проекта будет задействовано 10—15 муниципальных образований с центром в Верхнесалдинском городском округе. Площадь территории — 42 646,1 км². Численность населения — 2270 тыс. человек. На территории региона на первом этапе будет создано 8000 дополнительных рабочих мест в основном производстве и более 3000 рабочих мест для обслуживания инженерной и социальной инфраструктуры. Это позволит увеличить рост доходов населения; повысить размер доходной части областного и местного бюджетов; улучшить уровень и качество жизни населения в регионе, в том числе за счет развития социальной инфраструктуры в рамках кластера.

3. Механизм реализации кластерной инициативы

3.1. Направления и механизм государственной поддержки проекта создания кластера «Титановая долина»

Реализация Концепции кластера «Титановая долина» предполагает обеспечение эффективного взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления с объединениями предпринимателей.

Функции по обеспечению инициирования разработки стратегии развития кластера, содействию его организационному развитию и основному объему финансовой поддержки инициативы реализуются Правительством Свердловской области и органами местного самоуправления, заинтересованными в создании кластера.

Ответственность Свердловской области заключается:

- ◆ в создании необходимых организационных, экономических, социальных условий, способствующих эффективной реализации проекта формирования кластера «Титановая долина», в т. ч. повышение эффективности системы профессионального образования для нужд кластера, развитие технопарков как части инновационно-производственной инфраструктуры кластера;
- ◆ в финансовой поддержке, предусматривающей освобождение участников кластера от налога на имущество, земельного налога, налога на прибыль в части, зачисляемой в бюджет области;
- ◆ в финансировании капитальных вложений в развитие инженерно-технической, транспортной и социальной инфраструктуры создаваемого кластера в размере 2,842 млрд рублей.

В настоящее время принято решение органов власти Свердловской области и администраций муниципальных образований о финансовой под-

держке создания кластера, предусматривающее освобождение от налога на имущество, земельного налога, налога на прибыль и капитальные вложения в развитие инженерно-технической, транспортной и социальной инфраструктуры создаваемого кластера в размере 2,842 млрд рублей.

Приоритеты развития кластера «Титановая долина» учтены в рамках реализации областных и муниципальных стратегий и программ социально-экономического развития, включая проекты развития транспортной и инженерной инфраструктуры, жилищного строительства, а также реализации мер в области поддержки малого и среднего предпринимательства, инновационной и технологической политики, образовательной политики, политики привлечения инвестиций, политики развития экспорта, развития транспортной и энергетической инфраструктуры, развития металлургии и машиностроения.

Таким образом, со стороны Свердловской области сформированы предпосылки для эффективного использования механизмов финансовой поддержки реализации кластерной политики, предоставляемой из средств федерального бюджета, а именно:

- ◆ использование средств государственных институтов развития, в том числе в порядке, предусмотренном Положением об **Инвестиционном фонде Российской Федерации**, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 23 ноября 2005 г. № 694. Средства фонда могут быть использованы для развития инфраструктуры кластера (в том числе социальной), создания и (или) развития элементов кластерной инновационной системы; обеспечения реализации институциональных преобразований в целях реализации пилотного проекта по созданию новой институциональной формы для российской экономики — кластера.

Средства фонда будут использованы в виде государственных гарантий под заемные средства, софинансирования затрат на договорных условиях, а также направления средств в уставный капитал части создаваемых предприятий в рамках кластера.

- ◆ использование средств **«Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»** в соответствии с Меморандумом о финансовой политике государственной корпорации, утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 июля 2007 года № 1007-р. Средства банка могут быть направлены на реализацию инвестиционных проектов развития энергетической и транспортной инфраструктуры, инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, а также поддержку экспорта промышленной продукции и услуг.

Формы поддержки: предоставление кредитов и займов, выдача гарантий и участие банка в уставном капитале части создаваемых предприятий в рамках кластера.

3.2. Управление проектом создания кластера «Титановая долина»

В целях реализации кластерной инициативы создается **Координационный совет**, объединяющий представителей Федеральных и региональных органов власти, муниципалитетов, объединений (ассоциаций) предпринимателей, руководителей ядра кластера, представителей корпораций, предполагающих создание крупных предприятий на территории деятельности кластера, председателей ассоциации (союза) предприятий малого и среднего бизнеса, представителей образовательных и научных учреждений, чьи интересы лежат внутри зоны действия кластера; представителей заинтересованных финансовых структур и др.

Координационный совет осуществляет:

- ◆ рассмотрение и утверждение стратегии развития кластера, плана мероприятий по ее реализации;
- ◆ экспертизу и отбор бизнес-планов кластерных проектов в соответствии со стратегией развития кластера;
- ◆ координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти, исполнительных органов государственной власти субъекта Российской Федерации, исполнительно-распорядительного органа муниципального образования, хозяйствующих субъектов по развитию кластера;
- ◆ осуществление контроля за выполнением соглашения о создании кластера, контроля за расходованием бюджетных средств, выделяемых на обустройство территории;
- ◆ мониторинг деятельности кластера и оценку его эффективности.

Координацию деятельности участников внутри кластера осуществляет **кластерная ассоциация «Титановая долина»**, которая создается участниками кластера.

К задачам кластерной ассоциации «Титановая долина» относятся:

- ◆ координация деятельности участников кластера на основе разработанной стратегии его развития и плана мероприятий по ее реализации;
- ◆ высокотехнологичных видов продукции на базе использования синергетического эффекта от создания кластера;
- ◆ развитие новых форм организации бизнеса и создание нового эффективного инструмента экономического развития в условиях становления «экономики знаний»;
- ◆ формирование единой бизнес-культуры среди участников кластера;
- ◆ повышение инвестиционной привлекательности территории базирования предприятий кластера;
- ◆ повышение уровня и качества жизни населения на территориях базирования предприятий кластера до минимального уровня благосостояния, соответствующего развитым странам.

Приложение 24

Проект «Новоуральский автомобильный технопарк»¹

В целях территориальной консолидации малых и средних предприятий предполагается создание на базе площадей ЗАО «АМУР» кластера — технопарка (промышленно-технологического парка). Его создание ускорит реализацию основных кластерных проектов (качество, локализация, кадры и культура, информационное поле) и обеспечит эффективность работы вновь создаваемых малых предприятий, занимающихся разработкой и продвижением новых технологических решений в сфере производства автокомпонентов.

Технопарк на базе ЗАО «АМУР» призван обеспечить развитие высокотехнологичной отрасли экономики — автомобилестроения, создание адекватной производственной и социальной инфраструктуры, качественно новых рабочих мест, привлечение квалифицированных специалистов и в результате — формирование нового полюса конкурентоспособности. Технопарк будет ориентирован на новейшие технологические платформы в области автомобилестроения с учетом тенденций развития мировой экономики.

Технопарк на базе ЗАО «АМУР» представляет собой территорию, на которой расположен комплекс объектов недвижимости и инфраструктуры, объединенных единой концепцией, которая позволяет компактно совмещать средние и малые производства, управляемую единым оператором. Характерными чертами технопарка являются:

- ◆ предоставление коммуникаций всех типов, необходимых для организации производственного процесса;
- ◆ наличие производственных, складских и офисных помещений в пределах территории технопарка;
- ◆ профессиональная и эффективная система организации подъездных путей, мест стоянки грузового и легкового автотранспорта, зон погрузки-выгрузки, контрольно-пропускных зон и др.;
- ◆ система организации работы парка, в том числе снятие ограничений по предоставлению различных видов услуг компаниям — участникам технопарка;
- ◆ государственная поддержка развития.

Для эффективного функционирования промышленно-технологического парка требуются:

- ◆ близость основных транспортных коридоров (аэропорт, железная дорога, автомагистрали, речные пути, трубопроводы);

¹ Составлено на основе Постановления правительства Самарской области от 15 апреля 2007 г. № 50 «О создании промышленно-технологического парка на территории городского округа Тольятти».

- ◆ наличие квалифицированной рабочей силы;
- ◆ возможность подведения необходимых коммуникаций;
- ◆ близость к потребителю, поставщикам материальных ресурсов.

Целью создания технопарка на территории городского округа Новоуральск (далее — Новоуральский автомобильный технопарк) является диверсификация производственного комплекса, укрепление инновационно-промышленного потенциала, создание новых рабочих мест, стимулирование регионального развития.

Создание Новоуральского автомобильного технопарка обеспечит территориальную концентрацию финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов для ускорения роста автомобилестроения, машиностроительного и транспортного комплексов, формирования новых конкурентных видов деятельности.

В основе создания Новоуральского автомобильного технопарка лежит идея привлечения инвесторов для организации конкурентоспособных промышленных производств путем предоставления конкретного земельного участка, про-изводственных помещений и необходимого комплекса инженерно-коммунальных и других инфраструктурных услуг. Новоуральский автомобильный технопарк станет важнейшим перспективным конкурентоспособным эле. ментом инновационной инфраструктуры Свердловской области.

Предпосылками создания Новоуральского автомобильного технопарк являются:

- ◆ перспективность автомобилестроения и производства автокомпонентов как высокотехнологичных отраслей для экономики Свердловской области;
- ◆ значительный потенциал квалифицированных кадров, обладающих уникальными навыками и технологиями, развитая образовательная база (высшего и среднего профессионального образования), способная обеспечить специалистами различной направленности;
- ◆ наличие научно-технической инфраструктуры в сфере машиностроения и других секторах экономики, имеющей значительный опыт в области проектирования и разработки инновационной продукции;
- ◆ обеспеченность территории всеми видами транспорта, возможность развития логистической системы в интересах различных производств;
- ◆ наличие базового автосборочного предприятия — ЗАО «АМУР», имеющего свободные производственные площади и развитую производственно-инженерную инфраструктуру;
- ◆ объективная ориентированность части экономики городского округа Новоуральск на деятельность ЗАО «АМУР».

Геоэкономическое значение создания Новоуральского автомобильного технопарка в контексте перспективного развития городского округа Ново-

уральск связано с укреплением его статуса как крупного производственного, инновационного, научного центра региона, Урала и всей Российской Федерации. Здесь будет реализована стратегическая идея создания высокотехнологичного комплекса по развитию современной индустрии автомобильных компонентов. Это позволит более полно реализовать потенциал автомобилестроительного кластера как нового сектора специализации Свердловской области и укрепит конкурентоспособность отечественного автомобилестроения.

Создание Новоуральского автомобильного технопарка может стать одним из важнейших инвестиционных проектов производственного и инфраструктурного профиля, связанных общей задачей стратегического развития городского уга Новоуральск и Свердловской области в целом.

Пространственные преимущества городского округа Новоуральска усиливаются дополнительными факторами:

- ◆ стратегические программы развития производства на ЗАО «АМУР», кластерные проекты (качество, кадры, локализация производства автокомпонентов, единое информационное поле и др.) являются катализатором создания новых производств, возникновения новых малых и средних предприятий по разработке и выпуску автокомпонентов и сопряженных продуктов. Динамично растущий рынок, процессы локализации производства создают развитую сферу соответствующих услуг. Новый вектор в развитии дает реальная перспектива создания на базе ЗАО «АМУР» и с его участием нового крупного автосборочного производства. Существенное значение имеет также ряд федеральных инициатив, способствующих повышению спроса на российские автокомпоненты;
- ◆ активизация системы трансфера технологий, передачи научных и инженерных разработок посредством укрепления институтов защиты интеллектуальной собственности, а также создание за счет средств областного бюджета регионального центра трансфера технологий для ускорения коммерциализации научных исследований и обеспечения эффективной работы вновь создаваемых малых предприятий, занимающихся разработкой и продвижением новых технологических решений.

Специализация Новоуральского автомобильного технопарка и инновационная направленность

Приоритетным направлением производственно-технологической специализации Новоуральского автомобильного технопарка является разработка и выпуск высокотехнологичных автокомпонентов для российских и зарубежных компаний. Деятельность Новоуральского автомобильного технопарка будет ориентирована на автомобильный кластер Свердловской области и лидирующую организацию — ЗАО «АМУР».

Определяющим фактором данной специализации является значительная концентрация на территории Свердловской области организаций, осуществляющих деятельность в сфере машиностроения (более 300 крупных организаций). Действуют научно-технические и образовательные организации, обеспечивающие подготовку кадров в сфере машиностроения, проектирование и разработку деталей, инструментов, машин, в том числе научно-технический центр ЗАО «АМУР» с уникальным испытательным оборудованием мирового уровня.

В целях наиболее полного использования имеющегося потенциала и диверсификации производства на территории парка планируется размещать компании, специализирующиеся на выпуске продукции отраслей, которые играют значительную роль в экономике города, а также вновь создаваемых. Среди них химическая промышленность, медицина, энергоэффективные технологии и др. При этом соотношение производственно-технологических площадей технопарка между данными блоками отраслевой специализации — автомобильного и неавтомобильного профиля — будет соответствовать приоритетности специализации Новоуральского автомобильного технопарка в части разработки и производства автокомпонентов.

Создание промышленно-технологического парка, ориентированного на организацию разработки и производства автокомпонентов нового поколения для российских и зарубежных автопроизводителей, будет способствовать использованию накопленного научно-технического потенциала университетов, конструкторских организаций, малых инновационных предприятий Свердловской области.

Одним из инструментов трансфера технологий будет инновационно-технологический бизнес-инкубатор, целью деятельности которого является предоставление материально-технической базы и оказание информационной поддержки малым инновационным предприятиям. Предполагаемый к размещению в бизнес-инкубаторе комплекс оборудования должен обладать высочайшей универсальностью по изготовлению широкой номенклатуры изделий мелкосерийного производства из металла и пластмассы, что обеспечит широкую диверсификацию научно-технических услуг.

В кооперации с деятельностью бизнес-инкубатора Новоуральского автомобильного технопарка позволит сформировать условия для более активного использования организациями Свердловской области новых производственных технологий, инноваций, в том числе организационных.

Предполагаемое зонирование Новоуральского автомобильного технопарка. Наличие свободных производственных площадей на ЗАО «АМУР» и резервы в использовании существующей производственно-инженерной инфраструктуры предприятия создают уникальную возможность создания технопарка и развития его на первом этапе на базе площадей ЗАО «АМУР». В дальнейшем за основу планировочных решений должны быть приняты основные положения Генерального плана развития городского округа Новоуральск, Правил землепользования и застройки городского

округа Новоуральск и других установленных градостроительных документов.

На территории парка выделяются зоны размещения магистральных сетей инженерно-транспортной инфраструктуры, создается общая инфраструктура - административные здания, транспортные пути, энерго- и водоснабжение и т. д. В границах земельного участка планируется организация зон различного функционального назначения и специализации:

- ◆ зона административных и научно-технических объектов с опытно-промышленным производством;
- ◆ зона производств;
- ◆ зона объектов транспортно-логистического назначения

Возможно также создание ряда объектов, обеспечивающих комплексное развитие бизнеса:

- ◆ центр поддержки малого и среднего предпринимательства, обеспечивающий в том числе комплексную поддержку экспортно-ориентированных организаций;
- ◆ центр трансфера и коммерциализации технологий;
- ◆ инжиниринговый центр;
- ◆ центр развития дизайнера; центр коммерческого продвижения продукта.

Формы и инструменты государственной поддержки проекта создания Новоуральского автомобильного технопарка

Государственная поддержка развития Новоуральского автомобильного технопарка будет осуществляться в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, инвестиционным законодательством Свердловской области.

Основными формами государственной поддержки развития Новоуральского автомобильного технопарка будут:

- ◆ осуществление прямых бюджетных инвестиций в развитие объектов коммунальной инфраструктуры;
- ◆ организационная поддержка;
- ◆ создание благоприятных условий для привлечения инвестиций путем:
- ◆ софинансирование расходов на развитие коммунальной и производственной инфраструктуры за счет средств местного, областного федерального бюджетов;
- ◆ предоставление льгот по налоговым и иным платежам;
- ◆ софинансирование и содействие в подготовке кадров. За счет средств областного и местного бюджетов предполагается частичное финансирование следующих мероприятий по созданию и развитию коммунальной инфраструктуры:
- ◆ землеустроительные работы, проектирование и строительство инженерных сетей до границы землеотвода парка;

- ◆ землеустроительные работы, проектирование и строительство коммунальных сетей общего пользования на территории парка;
- ◆ землеустроительные работы, проектирование и строительство муниципальных автодорог, объектов инфраструктуры пассажирского транспорта, муниципальных объектов социальной сферы (кроме коммерческих объектов).

Объекты, созданные в результате осуществления прямых бюджетных инвестиций, оформляются в государственную или муниципальную собственность соответствии с долей в финансировании создания объекта.

Финансовые ресурсы федерального бюджета будут привлекаться в соответствии с возможностями, предоставляемыми действующим законодательством. Это могут быть целевые бюджетные средства на создание и развитие коммунальной инфраструктуры, средства федеральных программ, инвестиционных и венчурных государственных фондов, средства на поддержку инфраструктурных проектов и другие.

При реализации проекта создания Новоуральского автомобильного технопарка будет применяться принцип государственно-частного партнерства. В целях привлечения потенциальных инвесторов и резидентов, стимулирования строительства и размещения производственных объектов на территории парка будут использоваться различные схемы прямой и косвенной государственной поддержки в зависимости от типа объекта, объема предполагаемых инвестиций, масштабов создаваемого предприятия:

- ◆ доленое финансирование строительства коммунальной инфраструктуры за счет средств бюджетов разных уровней и средств частных инвесторов и резидентов парка;
- ◆ предоставление субсидий на создание инженерной инфраструктуры, бизнес-инкубаторов, программы подготовки и переподготовки кадров;
- ◆ использование гибкой системы арендных платежей (установление льготной арендной платы за пользование земельным участком, использование производственных, офисных и складских площадей, предоставление рассрочки платежей по аренде и т. д.).

Управление парком, решение всех организационных вопросов, предоставление маркетинговых, коммунальных услуг, поиск квалифицированных кадров и другие подобные услуги будут осуществляться управляющей компанией, отобранной по результатам процедур размещения заказа.

Ожидаемые результаты реализации проекта создания Новоуральского автомобильного технопарка. Основными результатами реализации проекта создания Новоуральского автомобильного технопарка должны стать:

- ◆ развитие новой высокотехнологичной отрасли экономики Свердловской области — автомобилестроение и производство автокомпонентов на базе использования машиностроительного потенциала области;
- ◆ территориальная концентрация создаваемых малых и инновационных предприятий, нацеленных на проектирование, разработку и произ-

водство автокомпонентов для автомобильного кластера на базе ЗАО «АМУР»;

- ◆ консолидация участников Уральского автомобильного кластера, включая средние, малые и инновационные предприятия;
- ◆ повышение инвестиционной привлекательности региона, активизация инвестиционной и инновационной деятельности в городском округе Новоуральск и в Свердловской области в целом;
- ◆ увеличение доли высококвалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест в общей структуре занятости населения городского округа Новоуральск, создание не менее 1 тысячи новых рабочих мест;
- ◆ увеличение доли высокотехнологичной инновационной продукции в общем объеме производства городского округа Новоуральск и Свердловской области в целом;
- ◆ развитие инновационной и инженерной инфраструктуры профессиональных образовательных учреждений городского округа Новоуральск.

Реализация проекта будет содействовать решению важнейших задач социально-экономического развития Свердловской области — повышению качества жизни населения области, увеличению валового регионального продукта, росту бюджетных поступлений, созданию новых конкурентных преимуществ.

В настоящее время вопрос создания технопарка на базе ЗАО «АМУР» был обсужден на Собрании в администрации городского округа Новоуральск (протокол от 30.11.2007 г.) и получил поддержку со стороны администрации городского округа, представительства Уральской торгово-промышленной палаты в Новоуральске, Новоуральского фонда поддержки малого предпринимательства, Новоуральского государственного технического института и значительного числа малых предприятий.

Механизм реализации кластерной инициативы

В целях реализации кластерной инициативы, координации деятельности кластера на территории Свердловской области и обеспечения его интересов создается Координационный совет (рис. 19), который объединяет руководители ядра кластера (ЗАО «АМУР»), представителей предприятий, крупных поставщиков автокомпонентов, представителей региональных и муниципальных органов власти, а также муниципалитетов, председателей ассоциации (союза) предприятий малого бизнеса, представителей образовательных и научных учреждений, чьи интересы лежат внутри зоны влияния кластера; представителей заинтересованных финансовых учреждений и др.

Координационный совет осуществляет:

- ◆ рассмотрение и утверждение стратегии развития кластера, плана мероприятий по ее реализации;

- ◆ экспертизу и отбор бизнес-планов кластерных проектов в соответствии со стратегией развития кластера, частично финансируемых за счет бюджетных средств;
- ◆ координацию деятельности исполнительных органов государственной власти Свердловской области, исполнительно-распорядительного органа муниципального образования и хозяйствующих субъектов по развитию кластера;
- ◆ контроль за расходованием бюджетных средств, выделяемых на обустройство территории;
- ◆ мониторинг деятельности кластера и оценку его эффективности.

Координацию деятельности участников внутри кластера осуществляет Кластерная ассоциация, являющаяся неформальной организацией, задачи которой:

- ◆ определение наименования кластера, его бренда;
- ◆ разработка стратегии развития кластера и плана мероприятий по ее реализации;
- ◆ обоснование сфер и механизма сотрудничества участников в рамках кластера;
- ◆ координация деятельности участников кластера на основе разработанной стратегии;
- ◆ создание рабочего комитета из группы предприятий-лидеров для оперативного решения тактических вопросов развития кластера;
- ◆ создание рабочих групп по направлениям деятельности кластера (основное производство, локализация, качество, логистика и др.);
- ◆ определение правил и норм взаимодействия участников кластера;
- ◆ заключение соглашения с хозяйствующими субъектами об участии в деятельности кластера;
- ◆ ведение реестра участников кластера;
- ◆ осуществление мониторинга деятельности кластера и оценки его эффективности.

В состав кластерной ассоциации входят представители всех участников кластера. Кластерная ассоциация задает общий вектор развития кластера и принимает важные решения для его развития.

Рабочие группы (по 2-3 чел.) осуществляют конкретную оперативную работу по координации проектов в рамках направлений развития кластера (логистика, качество и т. п.).

Этапность создания кластера

1. **Формирование группы лидеров** (6—8 чел.) — основных заинтересованных сторон, чья задача — разработать видение (концепцию) кластера и убедить потенциальных участников в его выгоды.

2. **Формирование видения (концепции) кластера.**

3. **Достижение общего понимания** по ключевым вопросам развития кластера всех участников кластера и организаций, заинтересованных в его

создании (путем проведения практических семинаров, круглых столов по обсуждению видения кластера)

4. **Согласование видения** (концепции) кластера с областными и местными органами управления (проведение рабочих встреч и совещаний при Министерстве промышленности, энергетики и науки Свердловской области, коллегии Министерства экономики и труда Свердловской области, муниципалитете городского округа Новоуральска).

5. **Формирование Координационного совета** по созданию Уральского автомобильного кластера (постановление Правительства Свердловской области).

6. **Подписание соглашения о партнерстве** в рамках кластера.

7. **Формирование кластерной ассоциации**, рабочего комитета и создания постоянно действующих рабочих групп (путем проведения конференций, совещаний участников кластера).

8. **Разработка стратегии** и непосредственного плана мероприятий по деятельности кластера (рабочие группы и утверждение на совещании кластерной ассоциации).

9. **Реализация кластерных проектов** (участники проекта при координации со стороны рабочих групп).

Формами координации деятельности партнеров в кластере являются: являются:

- ◆ Ежегодное региональное открытое заседание (конференция) участников кластерной ассоциации;
- ◆ Ежемесячные практические семинары (круглые столы) с участием рабочего комитета кластерной ассоциации;
- ◆ Работа на постоянной основе рабочих групп кластерной ассоциации.
- ◆ Сотрудничество участников в рамках кластера возможно по следующим видам деятельности:
 - информационная деятельность;
 - обучение;
 - маркетинг;
 - закупки;
 - производство;
 - экономические фонды.

При активном функционировании кластера партнеры участвуют более чем в одном виде совместной деятельности.

На первом этапе развития кластера в качестве совместной деятельности можно рассматривать совместную информационную деятельность в виде:

1) реализации форм координации деятельности партнеров в кластере: конференций, заседаний, круглых столов, рабочих групп по направлениям деятельности кластера, в рамках которых осуществляются коммуникации и происходит обмен информацией;

2) создания рабочей группы, осуществляющей кластерный проект по формированию единого информационного пространства кластера. Данная группа помимо внедрения информационных систем, распространяет информацию о сотрудничестве, технологиях и возможности рекламы среди компаний кластера, проводит мониторинг изменений в законодательстве и выпускает информационный бюллетень по автомобилестроению и производству автокомпонентов, создания общего веб-сайта кластера, который направлен на формирование общего имиджа кластера, его узнаваемости и распространение внутренних знаний.

На следующих этапах развития кластера возможна организация **совместного обучения** в форме:

- ◆ создания центра развития персонала Уральского автомобильного кластера;
- ◆ совместного финансирования учебных программ и программ тренингов;
- ◆ проведения учебных семинаров и научных конференций по управлению качеством, персоналом и т. д.

Совместный маркетинг может проводиться в форме:

- создания общего веб-сайта кластера;
- создания общей рекламы и отраслевого буклета;
- участия в общих торговых миссиях, выставках;
- формирования общего стенда на выставках и др.

Совместные закупки: деятельность, направленная на совместную покупку материалов, комплектующих, оборудования, услуг. В этом случае становится возможным экономия за счет объема заказа и экономию на транспортных расходах.

При условии создании единого технического центра Уральского автомобильного кластера станет возможным совместная закупка оборудования участниками кластера или совместного приобретения услуг инжинирингового центра «ПУМОРИ-СИЗ».

Совместное производство — альянсы для общей выработки продукции или проведения исследования и развития. Проект создания Новоруральского автомобильного технопарка предполагает проведение в интересах всех участников кластера научных исследований, проектировочных работ, налаживание опытного производства и испытания изделий.

Совместное развитие экономических фондов — коллективная деятельность по развитию более сильных учебных, финансовых и общественных учреждений для обеспечения лучшей конкурентоспособности и нацеленных, прежде всего, на нужды кластера. К ним относятся создаваемые совместно участниками кластера банки, учебные заведения и др. Тесное

сотрудничество с учебными, государственными и финансовыми учреждениями является стратегически важным для развития кластера.

Общий объем инвестиций, направляемых непосредственно на проект освоения автосборочного производства на ЗАО «АМУР» — 3,173 млрд руб.

Торговое и техническое сотрудничество кластера в лице ЗАО «АМУР» и автогруппы FAW соответствует стратегическим целям Российской Федерации и Китайской Народной республики. Поэтому обеими сторонами ему придается приоритетный характер. Реализация проекта станет значительным шагом на пути укрепления торгового и экономического сотрудничества стран. Автомобильная промышленность Китая представляет собой отлично оснащенные заводы, использующие самые передовые технологии, высокую культуру производства, сотрудничество с мировыми производителями. Китайские производители, в отличие от европейских и американских, являются более открытыми и готовыми для налаживания деловых связей. Использование данных факторов позволит приобрести нашим предприятиям высокие технологии, соответствующие им знания, умения, навыки, а также культуру производства.

Формирование Уральского автомобильного кластера будет способствовать **повышению технического и технологического уровня** машиностроительных предприятий области. Появление предприятий с иностранным капиталом привносит в регион атмосферу требований к качеству продукции и менеджмента, соответствующих мировым стандартам. Перед партнерами в кластере ставится задача не только скопировать узел или деталь, а, используя свои производственные возможности и передовые технологии, сделать их лучше китайских аналогов. Для предприятий оборонных отраслей промышленности это вполне посильная задача.

В результате реализации кластерной инициативы, и в частности, создания технопарка, получит **развитие сектор малого предпринимательства**. В кластере малым фирмам будет обеспечена высокая степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, будет облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходить обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Будет сформирована **благоприятная интегрирующая среда** для взаимодействия промышленности, науки, образования, власти. Предполагается создание устойчивой системы распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемой технологической сети, которая опирается на совместную научную базу.

Высокая концентрация компаний по выпуску автокомпонентов и связанных с ними организаций создаст благоприятную среду для **развития конкурентных преимуществ**. Возрастет конкуренция среди поставщиков, начнется серьезная борьба за качество деталей. Машиностроительные

предприятия смогут внедрить системы менеджмента качества и нарастить свои конкурентные преимущества. Кроме того, предприятия кластера будут иметь дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществления внутренней специализации и стандартизации, минимизации затрат на внедрение инноваций.

Данные эффекты будут обеспечены:

- ◆ согласованными требованиями головного сборочного завода ЗАО «АМУР» к своим поставщикам и дилерам;
- ◆ снижением затрат на внедрение новых технологий за счет эффекта масштаба, снижение затрат на НИОКР за счет консолидированного финансирования проектов;
- ◆ снижением затрат на логистику за счет использования территориальной близости и совершенствования организации производства в масштабах отрасли;
- ◆ повышением уровня модульности автомобильных компонентов, поставляемых на сборочные конвейеры. По этому показателю российский автопром существенно отстает от мирового уровня. Как следствие, усложняется реализация контроля качества, встроенного в производственную деятельность, размывается ответственность поставщиков за качество конечного продукта;
- ◆ реструктуризацией крупных машиностроительных предприятий, синхронизированная с реструктуризацией отрасли в целом;
- ◆ развитием аутсорсинга, как механизм повышения экономической эффективности отрасли в целом и развития сектора малых и средних предприятий;
- ◆ созданием сбалансированной конкурентно-кооперативной среды в цепях поставок;
- ◆ развитием инновационных сетей на национальном и международном уровнях;
- ◆ модернизацией корпоративных и отраслевых учреждений повышения квалификации;
- ◆ более эффективным характером коллективных инноваций в наукоемких отраслях, включая дизайн при вертикальной интеграции и горизонтальную кооперацию при аутсорсинге, а также согласованным бизнес-планированием автопроизводителя и поставщиков при постановке на производство новых моделей;
- ◆ увеличением потенциального рынка инжиниринговых и консалтинговых услуг, в том числе для малых предприятий, за счет внедрения субконтрактинга при выполнении комплексных проектов и программ;
- ◆ расширением доступа к информации о потребностях рынка и продвижение продукции и услуг малого бизнеса на рынок крупных предприятий;
- ◆ повышением возможностей предприятий, в том числе малых, к привлечению инвестиций;

- ◆ более эффективной системой выхода на зарубежных партнеров и новые рынки;
- ◆ единым интегрированным подходом к инновациям в управленческих технологиях, предлагающий переход от автономных систем (систем менеджмента качества, индикативного управления, бюджетирования и т. д.) к интегрированной стратегически ориентированной системе менеджмента.

Кроме того, для предприятий кластера, поставляющих автокомпоненты головному предприятию, **преимуществами вхождения** в данное партнерство являются:

- ◆ стабильное обеспечение долгосрочными заказами на поставку автокомпонентов в размере 9 млрд руб. ежегодно;
- ◆ освоение новых технологий, знаний, умений, диверсификация производства и усиление на основе этого конкурентных преимуществ;
- ◆ снижение затрат на освоение новых технологий, сертификацию систем менеджмента качества при условии формирования в рамках кластера коллективных инжиниринговых и консалтинговых центров;
- ◆ доведения уровня качества выпускаемых изделий до мировых стандартов и расширение в связи с этим возможностей выхода на зарубежный рынок и др.

С позиций территорий базирования предприятий кластера его создание позволит обеспечить занятость в производстве автокомпонентов в размере 38 450 чел., что составляет порядка 1,8% численности занятых в Свердловской области. Для ряда муниципальных образований, где предприятия машиностроения являются градообразующими (Артемовск, Арти, Реж и др.), деятельность в рамках кластера является гарантией социальной и экономической стабильности на территории. Так, Артинский механический завод готов рассмотреть выпуск 26 изделий для автокомпонентов и освоить уже в 2008 г. заказ в размере 50 млн руб. Кроме того, в кластерном проекте будут задействованы учебно-производственные предприятия Всероссийского общества слепых, что говорит о социально-ориентированном бизнесе кластера.

Для самого г. Новоуральска формирование кластера станет не только локомотивом его экономики, проектом локального, регионального и национального уровня, но и улучшит общую социально-экономическую ситуацию в городе, имеющим статус ЗАТО. Так, в 2006 г. доля производства транспортных средств и оборудования в структуре производства промышленной продукции города составляла 21,3%, в 2008 г. этот показатель уже достигнет 51,8%. Таким образом, прогрессивность отраслевой структуры экономики Новоуральска усилится за счет увеличения доли высокотехнологичных производств. Темп роста занятости на ЗАО «АМУР» в 2008—2011 гг. составит 157,2%. Это позволит в существенной степени снять напряженность на рынке труда в связи с высвобождением части работников с основного предприятия Новоуральска — УЭХК.

Одновременно будут решены часть социальных вопросов: строительство жилья, общежитий, детских садиков и др. Кроме того, ЗАО «АМУР» обеспечит 41,7% общего объема инвестиций на территории города в 2008 г. Деятельность предприятия обеспечит поступления в областной бюджет в 2008 г. виде налогов в размере 35 779 тыс. руб. (налог на имущество организаций), в местный бюджет — 3658 тыс. руб. (земельный налог) и 24 489 тыс. руб. — подоходный налог с физических лиц.

Приложение 25

«Кремниевая долина» в Германии: расположение кластера «Кремниевая Саксония»

Привлекательность региона для размещения высокотехнологичной индустрии сложилась после реструктуризации экономики (1990 г. — от плановой к рыночной):

- ♦ Сосредоточено множество «профильных» университета в Дрездене и Лейпциге, лаборатории и исследовательские институты — сеть из девяти-



ти Fraunhofer- и трех Leibniz-институтов в Дрездене, Дрезденский технологический университет, Институт полупроводников и микросистем, Фрайбургский университет исследования и технологий, при нем Институт электроники и сенсорных материалов, Немецкий Университет телекоммуникаций и т. д.

- ◆ Свободные индустриальные парки
- ◆ Низкая стоимость арендной платы
- ◆ Преимущества инфраструктуры (с сер. 1990-х гг. прокладка оптико-волоконных сетей, наличие крупного международного аэропорта и логистической базы в Галле-Лейпциг)

История: хронология

- ◆ 2009 г. AMD и «Advanced Technology Investment Company (ATIC)» из ОАЭ запустили совместное инновационно-внедренческое производственное предприятие «Globalfoundries».
- ◆ 2008 г. Ввод в эксплуатацию первого дисплея электронной бумаги в Дрездене британской «Plastic Logic Ltd».
- ◆ 2007 г. Образование лаборатории наноэлектроники при Дрезденском технологическом университете.
- ◆ 2006 г. Перевод эксплуатационных мощностей завода «Fab» на 300 мм технологию, открытие центра по разработке операционных систем AMD в Дрездене, для создания 64-разрядных процессоров с архитектурой x86.
- ◆ 1999 г. Открытие завода «AMD Fab». Первое в мире использование медных микро-проводников в чипах на заводе «AMD Fab».
- ◆ 1998 г. Создание Дрезденского Дизайн центра компании AMD — разработка рыночных продуктов для европейского рынка.
- ◆ 1996 г. Производство продукции из чистого кремния на заводе баварской «Silitronic AG».
- ◆ 1995 г. Основание «Фрайбергских Композитных Материалов» (ФКМ) — одной из лидирующих в настоящее время компаний по производству композитных материалов (Израиль).
- ◆ 1994 г. Открытие Дрезденского Центра Микроэлектроники («Сименс — Инфенион»).
- ◆ 1969 г. Образование исследовательско-внедренческой компании «Роботрон» по производству товаров бытовой электроники, транзисторов, компьютеров.
- ◆ 1961 г. Образование «Института молекулярной электроники» в Дрездене (в дальнейшем «ZMD» (Zentrum Mikroelektronik Dresden AG) — ведущего в восточноевропейских странах по исследованиям, развитию и производству электронных приборов.

**Geoeconomics
and Russia's Competitiveness**
**Scientific and Conceptual Foundations
of Russia's Geoeconomic Policy**

Scientific and Analytical Report

Moscow, 2010

Contents

Foreword. <i>V.V. Klimenko</i>	11
Preface. <i>M.Yu. Baidakov</i>	13
To the Reader. <i>E.G. Kochetov</i>	26
The Scientific Report Resume	31
<i>Introduction.</i> Basic Statement of the Problem of Competitiveness and Geoeconomic Ways and Methods of Its Solution	34
<i>Section I.</i> Russia in the Outer World: from the “Commerce” Model of Foreign Economic Ties to the Geoeconomic (Reproduction) One	40
I.1. General View of Foreign Trade and Its Export Sector under Modern Conditions	40
I.1.1. Factors of Production as a Basic Feature in Building up Export Potential	40
I.1.2. Taking into Account the Mobility of Production Factors ...	41
I.2. Russia on the Background of International Exchange: General Situational Panorama	42
I.2.1. Principal Tendencies in the International Trade Develop- ment Having an Influence upon the Formation of Russia's Export Potential	42
I.2.2. Modern Russia's Foreign Trade Ties Analysis: General Situational Picture	47
<i>Section II.</i> Geoeconomic Methods and Ways of the Development of Export Potential	55
II.1. Modern Methods of Export Potential Development	55
II.1.1. Reproduction (Geoeconomic) Approach to Foreign Economic Strategy of Geoeconomic Space Development: Innovation-Production Model	55

II.1.2. Innovation-Technological Approach to Providing for Competitiveness of Export Commodities (“Technological Pyramid”)	70
II.2. Modern Ways of Russia’s Economy Export Potential Development	81
II.2.1. Transnationalization of the National Economy: Geoeconomic Going out onto the World Level of Competitiveness	82
II.2.1.1. The Formation of Russia’s Transnational System	82
II.2.1.2. The Process of Transnational Corporations Formation	91
II.2.1.3. Russian Transnational Corporations in Global Markets: Peculiarities of Competition Struggle	102
II.2.1.4. Prospects for Russian Transnational Structures Going out onto the World Level of Competitiveness	113
II.2.2. Clusterization as an Effective Geoeconomic Key Factor in Building up Russia’s Export Potential	126
II.2.2.1. Regulation and Mechanisms of the Formation and Development of the Clusters of Export Orientation	126
A. <i>Mechanisms of Geoeconomic Clusters Formation</i>	132
B. <i>The Foramtion of Clusters on the Municipal Level</i>	142
II.2.2.2. Regional Clusters as Export Potential Building up Areas: Territory (Local) Types and Mechanisms of Their Formation	145
A. <i>North Latitudes Geoeconomic Belt (Latitude Industrial-Innovation Model): the Potential Area of Export Growth</i>	153
B. <i>North-West of Europe (the Baltic Region)</i>	156
C. <i>The Ural Regional Clusters</i>	158
D. <i>The Siberian Regional Clusters: “Tomsk”, “Novosibirsk”</i>	159
E. <i>The Russian Far East: North-Eastern Territories of the Country in the Formation of Cluster “Region-system”</i>	165
II.2.2.3. The Ways to Settle the Country’s North-Eastern Territories Regional Problems of the Inclusion into the System of World Economy Ties.....	170
II.2.3. Organizational and Functional Forms of Transnationalization and Clusterization Process (Innovation Structures)	176
<i>Stratification and Classification of the Local Systems</i>	178
<i>Incubators</i>	186

<i>Technoparks</i>	194
<i>Science Parks</i>	200
<i>Technogene Valleys</i>	202
<i>Intellectual Valley (General Outline of Its Formation)</i>	205
II.2.4. The World Landmarks of Global Economic Growth: the Pudong Postindustrial Zone (Shanghai, China)	211
 Section III. Russian Regions' Strategy in Effective Development of Goeconomic Space on the Basis of innovation Changes (on the Example of the Urals)	219
III.1. The Big Urals Going out onto the Leading Positions of Goeconomic Space Development	219
III.2. The Middle Urals. The Formation of Reproduction Systems in Goeconomic Space	231
III.3. The South Urals: Industrial Enterprises' Going out into Goeconomic Space — Looking for Export Possibilities	234
III.3.1. The Chelyabinsk Region Positioning in the World Econo- mic Space	234
III.3.2. The Mobility of Resources as the Source of Development	239
III.3.3. The Machine Building Cluster: the General Structural Form	243
 Recommendations	
Nation-wide Scale Recommendations	250
Recommendations on the Level of Economy Subjects (Regions and Enterprises)	256
Problems of Import Substitution	258
Development of Directions and Suggestions on the Ways of Overcoming the Present Negative Situation in Russia's Export	258
The Formation of Russian Tranantionalized Structures.....	259
The Development of Regional Cluster Systems	260
 Conclusion	262
 Subsidiaries	269
About the Authors of the Report	269
Basic Notions	272

The List of Tables, Drawings and Inserts in the Text of the Report	280
Bibliography	282
The Public Academy of Geoeconomics and Globalistics	291
The Standing Economic Forum “East—West: Integration and Development”	296
The Working Group “The Transport System Development and Geoeconomic Interests of Russia” of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation	298
The <i>Geoeconomics and Geoglobalistics</i> Magazine	303

Supplements

<i>Supplement 1.</i> The Biggest Non-Financial Transnational Corporations According to the Forbes Global 2000 Rating in 2008	307
<i>Supplement 2.</i> Peculiarities of Geographical Placement of 1200 World Companies in 2007 According to Standard & Poor’s	309
<i>Supplement 3.</i> The Location of the Leading Global Companies’ Headquarters in 2008	310
<i>Supplement 4.</i> Changes in Branch Structure of 100 Biggest Industrial Transnational Corporations According to the Forbes Global 2000	311
<i>Supplement 5.</i> The Difference of the USA and Japanese Companies’ Approaches towards International Competitiveness	312
<i>Supplement 6.</i> The Biggest Non-Financial Transnational Corporations of Developing Countries According to the Forbes Global 2000 Rating in 2008	312
<i>Supplement 7.</i> The Ways to Get Competitive Advantages for Transnational Corporations	314
<i>Supplement 8.</i> Changes of Market Value of the Biggest (in Capitalization) Non-Financial Transnational Corporations in 2003—2008	315
<i>Supplement 9.</i> The Connection between Technological Leadership and Competitive Advantages of Transnational Corporations	317
<i>Supplement 10.</i> Management Technology Effectively Providing for the Growth of Competitiveness of Transnational Corporations	318
<i>Supplement 11.</i> Strategic Purposes of the USA, Japanese and German Companies	320

<i>Supplement 12.</i> Financial and General Strategic Purposes of Transnational Corporations under the Conditions of Globalization	320
<i>Supplement 13.</i> Russian Companies in the List of Forbes Global 2000 in 2008	321
<i>Supplement 14.</i> The Russian Biggest Non-Financial Transnational Corporations as for the Size of Their Foreign Assets (by the End of 2007)	321
<i>Supplement 15.</i> The Transnationalization Index of Russian 25 Biggest Companies as for the Scale of Their Business Abroad	322
<i>Supplement 16.</i> The Comparison of the Biggest Russian and Foreign Companies of the Oil and Gas Industries	323
<i>Supplement 17.</i> The Comparison of the Biggest Russian and Foreign Companies of the Mining and Metallurgy Industries	324
<i>Supplement 18.</i> Comparative Indices of the Biggest Russian and Foreign Companies	325
<i>Supplement 19.</i> The Comparison of the Biggest Russian and Foreign Companies of the Chemical Industry	326
<i>Supplement 20.</i> The Comparison of the Biggest Russian and Foreign Companies of the Motor-Vehicle Industry	327
<i>Supplement 21.</i> The Comparison of the Biggest Russian and Foreign Companies of the Food Industry	328
<i>Supplement 22.</i> Methodical Recommendations for the Realization of Cluster Policy in the Subjects of the Russian Federation	329
<i>Supplement 23.</i> The Formation of the High Technology Cluster “Titan Valley” as a Factor of Russia’s Titan Industry World Leadership	346
<i>Supplement 24.</i> The “Novouralsky Motor-Vehicle Technopark” Project ..	364
<i>Supplement 25.</i> The “Silicon Valley” in Germany: the Position of the “Silicon Saxony” Cluster	377
Contents (in English)	379
Summary (in English)	384
Annotation of the Scientific Report	386

**Geoeconomics
and Russia's Competitiveness**
**Scientific and Conceptual Foundations
of Russia's Geoeconomic Policy**
Scientific and Analytical Report

Moscow, 2010

Summary

This report presents a fundamental scientific research including theoretical, methodological and pragmatic aspects of Russia's competitiveness in the age of global changes, in the age when a geoeconomic vector of the world development is coming out onto priority positions. Special attention is paid to the description of processes really acting in the world and national economy along with practical recommendations concerning the development of Russia's export potential. Hence the structure of the present research is formed.

For the first time in the science and analytical literature of our country, the authors of the report put fundamental questions of understanding competitiveness in the light of global transformation of the world. The starting position of Russia's export potential is analyzed, and scientifically based and strategically evaluated recommendations for Russia's coming out onto the world-class level of competitiveness are outlined. The report proves that the successful operation of Russia's economy management structures on the geoeconomic atlas of the world is closely related to going out on the formation of cluster-network business models, of transnational financial and industrial groups of a strategic status.

The main meaning load of the report is the theoretical and methodological foundation of the ways and methods of moving Russia's national economy onto a higher level of competitiveness, discovering prospects for Russia to master the world geoeconomic space proceeding from the trends and principal vectors of the world economic system development as a whole.

The general strategic point of the report is to demonstrate moving forces (subjects), motivation and incentives, as well as mechanisms of moving Russia onto the model of modernization based upon wide-format innovative development.

The purpose of the presented report is to give an objective (real) picture of the condition of the external economic segment of the national economy by way of analysis of its export branches and structure of commodity turnover; to follow the history of its formation, to discover the sources of Russia's economy structural deformation and to suggest some concrete measures and recommendations concerning the way out of the present situation.

The subject of our discourse is a geoeconomic model of Russia's foreign economic connections and adequate institutional reorganizations concerning a wide spectrum of interactions with the reproduction complex of the world. It supposes concentration of forces, means and resources for going out of the priority branches onto the world-wide economy arena by way of their participation as links of

world internationalized reproduction kernels (IRN-cycles) as well as clearing up the possibilities of IRN-systems formation in our country.

Russian transnationalized structures, and also systems of cluster-network and global type, must act as *central economy subjects* — operators on the geoeconomic atlas of the world.

A special problem block which is paid considerable attention is the formation of geoeconomically important regional and global projects.

The scientific and analytical report is based upon advanced Russian and foreign statistical sources and scientific works. The research was made in close cooperation with leading national scientific and educational institutions taking into consideration the results of their specialists' investigations: the Regional Public Academy of Geoeconomics and Globalistics — works by E.G. Kochetov, Ph.D. in Economy, Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, devoted to the fundamentals and theoretical and methodological foundations of the world development geoeconomic paradigm; the Standing Economic Forum "East—West: Integration and Development" — Candidate of Physics and Mathematics M.Yu. Baidakov's works on geoeconomic strategy and problems of innovation processes management, modelling of complicated dynamic systems management; the Moscow State Institute of Foreign Relations (University) — Candidate of Economy, Professor N.Yu. Konina's works on the problems of competitiveness, on activities and competitiveness of transnational corporations under the conditions of globalization, on the biggest international companies management; the P.G. Demidov Yaroslavl State University — Ph.D. in Economy, Professor Ye.V. Sapir's works on theoretical and methodological aspects of the formation of local geoeconomic systems in the process of world economy globalization; the All-Russian Academy of Foreign Trade (Ministry of Economic Development and Trade of the Russian Federation) — Ph.D. in Economy, Professor V.L. Seltsovsky's works in the field of statistics and economic and statistic methods of analyzing foreign economic connections, qualitative and quantitative parameters of Russia's participation in the world trade exchange; the South Ural State University — Candidate of Economy, Assistant Professor N.S. Stolyarova's works on the problems of innovation sphere of activities development, geoeconomic analysis and strategies of international technological exchange, on the formation of a geoeconomic approach towards foreign economic activities of the South Ural industrial region; the Ural State Technical University — Ph.D. in Economy, Professor Ye.D. Frolova's works on the problems of regional internationalized reproduction systems, geoeconomic integration of resources into the international reproduction processes, infrastructural aspects of the functioning of an industrial region in the global geoeconomic space; and also the works of the prominent Russian researchers V.V. Bykov, I.V. Pilipenko, V.M. Kutysin, M.A. Bendikov, I.E. Frolov, and others.

The report is addressed to representatives of science, business and political circles and structures which are forming Russia's development strategy, as well as to students, post-graduates and teachers at higher education institutions.

Аннотация научного доклада

Доклад представляет собой фундаментальное научное исследование, включающие теоретические, методологические и прагматические стороны конкурентоспособности России в эпоху глобальных перемен, в эпоху выхода геоэкономического вектора мирового развития на приоритетные позиции. Особое внимание уделено освещению реально действующих процессов в мировой и национальной экономике, с выходом на практические рекомендации по развитию экспортного потенциала России. Исходя из этого, выстраивается структура настоящего исследования.

Авторы впервые в отечественной научно-аналитической литературе ставят фундаментальные вопросы осознания проблемы конкурентоспособности через призму глобальной трансформации мира. Освещается исходное, стартовое состояние экспортного потенциала России и на базе геоэкономического (воспроизводственного) подхода даются научно обоснованные и стратегически выверенные рекомендации по выходу России на мировой уровень конкурентоспособности. Показано, что успешное оперирование российских хозяйствующих структур на геоэкономическом атласе мира сопряжено с выходом на формирование кластерно-сетевых бизнес-моделей, транснациональных финансово-промышленных группировок стратегического статуса.

Основная смысловая нагрузка настоящего доклада — теоретико-методологическое обоснование путей и методов выведения национального хозяйства России на высокий конкурентоспособный уровень, вскрытие перспектив освоения Россией мирового геоэкономического пространства, исходя из трендов и основных векторов развития мирохозяйственной системы в целом.

Общестратегическая установка доклада — показать движущие силы (субъекты), стимулы и мотивации, а также механизмы выведения России на модель модернизации на базе широкоформатного инновационного подъема.

Цель представленного доклада — дать объективную (реальную) картину состояния внешнеэкономического сегмента национальной экономики путем анализа экспортоформирующих отраслей, структуры товарооборота; проследить историю его формирования, вскрыть истоки структурной деформации экономики России и предложить конкретные меры и рекомендации по выходу из сложившейся ситуации.

Предмет наших рассуждений — геоэкономическая модель внешнеэкономических связей России и адекватных этому институциональных

преобразований по широкому спектру взаимодействия с мировым воспроизводственным комплексом. Это предполагает концентрацию сил, средств и ресурсов по выходу приоритетных отраслей на мировую хозяйственную арену путем участия в качестве звеньев мировых интернационализированных воспроизводственных ядер (ИВЯ-циклов), а также прояснение возможности формирования отечественных ИВЯ-систем.

Центральными хозяйствующими субъектами — операторами на геоэкономическом атласе мира — должны выступить российские транснационализированные структуры, а также системы кластерно-сетевого типа как локального, так и глобального плана.

Особый проблемный блок, которому уделено чрезвычайно важное значение, — формирование геоэкономически важных региональных и глобальных проектов.

Научно-аналитический доклад базируется на передовых отечественных и зарубежных статистических источниках и научных разработках. Исследование проводилось в тесном сотрудничестве с ведущими отечественными научными и образовательными центрами и учреждениями с учетом работ их ведущих специалистов: Региональной общественной академии наук геоэкономики и глобалистики — исследования д.э.н., академика РАЕН Э.Г. Кочетова, посвященные фундаментальным началам и теоретико-методологическим основам геоэкономической парадигмы мирового развития; постоянно действующего экономического форума «Диалог Запад—Восток: интеграция и развитие» — исследования к.ф.-м.н. М.Ю. Байдакова по геоэкономической стратегии и вопросам управления инновационными процессами, моделированию управления сложными динамическими системами); Московского государственного института международных отношений (Университета) — разработки к.э.н., проф. Н.Ю. Кониной по проблемам конкуренции, деятельности и конкурентоспособности транснациональных корпораций в условиях глобализации, менеджмента крупнейших международных компаний; Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова — исследования д.э.н., проф. Е.В. Сапир, по теоретико-методологическим аспектам формирования локальных геоэкономических систем в процессе глобализации мировой экономики; Всероссийской академии внешней торговли МЭРТ — работы д.э.н. проф. В.Л. Сельцовского в области статистики и экономико-статистических методов анализа внешнеэкономических связей, количественными и качественными параметрами участия России в мировом товарном обмене; Южно-Уральского государственного университета — работы к.э.н., доцента Н.С. Столяровой по проблемам развития инновационной сферы деятельности, геоэкономического анализа и стратегий международного технологического обмена. формирование геоэкономического подхода к внешнеэкономической деятельности Южноуральского промышленного региона.; Уральского государственного технического университета — разработки д.э.н., проф. Е.Д. Фроловой по проблемам региональных интерна-

ционализированных воспроизводственных систем, геоэкономической интеграции ресурсов в мировые воспроизводственные процессы, инфраструктурные аспекты функционирования индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве; а также работы известных российских исследователей В.В. Бокова, И.В. Пилипенко, В.М. Кутьина, М.А. Бендикова, И.Э. Фролова и др.

Доклад рассчитан на представителей научных, деловых и политических кругов и структур, формирующих стратегию развития России, а также на студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

От имени составителя и научного редактора настоящего доклада выражаю глубокую и искреннюю благодарность за слаженную работу всем причастным к нему специалистам! Особая благодарность и признательность Геннадию Михайловичу Сергееву, Вадиму Ивановичу Синюкову, Тамаре Васильевне Посадской, а также Евгению Степановичу Пермякову и Ивану Владимировичу Филимонову за проведение в сжатые сроки огромной подготовительной работы к изданию! Благодаря их усилиям мы имеем элегантно оформленный и отвечающий всем международным издательским стандартам научно-аналитический доклад. Спасибо!

Н а у ч н о е и з д а н и е

**ГЕОЭКОНОМИКА
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
РОССИИ**

**Научно-концептуальные основы
геоэкономической политики России**

Научно-аналитический доклад

Автор идеи доклада,
составитель и научный редактор
Э.Г. Кочетов

Ответственный за выпуск
В.И. Синюков
Художник *Е.С. Пермяков*
Компьютерная верстка
и техническое редактирование
И.В. Филимонов

Подписано в печать 15.03.2010 г.
Формат 70×100 $\frac{1}{16}$. Бумага офсетная.
Гарнитура Ньютон. Усл. печ. л. 31,85. Уч.-изд. л. 30,5.
Тираж 100 экз. Заказ 98.

Издательство ЗАО «Книга и бизнес»
103050, г. Москва, Благовещенский пер., 12, стр. 2

ООО «Место печати»
107553, г. Москва, ул. Б. Черкизовская, 24А, стр. 2

Книги Эрнеста Георгиевича Кочетова

Кочетов Э.Г. Глобалистика как геэкономика, как реальность, как мироздание: Новый ренессанс — истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас. М.: ОАО Издательская группа «ПРОГРЕСС», 2001. 704 с., пер. № 7, с/обл.

ISBN 5-01-004718-7

В научной монографии даны теоретические основы становления глобального мира XXI века и методологические подходы к его осознанию и постижению. Показана ведущая роль экономики и финансов в процессе глобализации и в построении модели глобального универсума — геэкономического атласа. Автор раскрывает его как доминанту методологии синтеза знаний и объемного поля для стратегического оперирования. Обоснована динамика перехода от экономического человека XX века (*homo economicus*) к человеку XXI века — геэкономическому (*homo geoeconomicus*). Раскрываются новые горизонты безопасного развития России в условиях цивилизационных подвижек.

Автор — Эрнест Георгиевич Кочетов, академик РАЕН и АЭНПД, доктор экономических наук, директор Центра стратегических исследований геээкономики ВНИИВС Минэкономразвития России, председатель Совета по глобальным проблемам XXI века (геээкономика и цивилизации), один из основателей российской школы геээкономики. В его работах, изданных в России и за рубежом, разработаны фундаментальные основы геээкономики, ее основные категории.

Книга обращена к широкому кругу научной общественности, политическим и государственным деятелям, бизнесменам и аналитикам, преподавателям, аспирантам и студентам гуманитарных специальностей.

Кочетов Э.Г. Глобалистика: Теория, методология, практика: Учебник для вузов. М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА—ИНФРА-М), 2002. 672 с.

ISBN 5-89123-611-7 (НОРМА)

ISBN 5-16-000934-5 (ИНФРА-М)

В учебнике раскрыты фундаментальные основы глобалистики; даны теория и методология новой отрасли знания, изучающей современный мир в его неразрывном единстве и многообразии; показан центральный вектор и базовые ориентиры становления глобального мира в различных его измерениях и способ построения его объемной модели; излагаются пути выхода глобальных процессов на новые цивилизационные координаты

безопасного развития; определяется место и роль России в этих процессах.

В учебнике нашли отражение результаты многолетней работы автора в ведущих центрах мирового бизнеса; обобщен опыт преподавательской работы и публичных выступлений.

Книга предназначена для преподавателей, аспирантов, слушателей и студентов вузов; для научных работников, политических и государственных деятелей, бизнесменов, аналитиков; всех, кто занимается вопросами стратегии национального развития.

Кочетов Э.Г. Гуманитарная космология (дорога к новому мирозданию новых людей). Научная монография. М.: Деловая литература, 2006. 160 с.

ISBN 5-93211-040-6

Данную книгу следует воспринимать как книгу-эскиз, который показывает в предельно сжатой форме абрис и содержательную канву готовящейся фундаментальной монографии, в которой автор развернет широкую картину гуманитарного осознания нашего мира. Автор раскрывает начала гуманитарной космологии как новейшей отрасли гуманитарного знания, науки о парадигмальных трансформациях мира, рассматривает теоретические и методологические основания мироздания нового Ренессанса. Гуманитарная космология предстает как философия новой реальности и мышления.

Для широкого круга научной общественности, политических и государственных деятелей, бизнесменов и аналитиков, преподавателей, аспирантов и студентов гуманитарных специальностей.

Кочетов Э.Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург: ОАО «ИПП Уральский рабочий», 2006. 504 с.

ISBN 5-85383-324-3

Впервые изданный в мировой и отечественной научной литературе геоэкономический толковый словарь вобрал в себя основные категории, понятия, терминологические сочетания, составляющие каркас новых формирующихся научных дисциплин — глобалистики, геоэкономики, геофинансов, бурно развивающихся на рубеже XXI века, а также основ безопасного развития в условиях глобальной трансформации мира. Словарь отражает авторское видение этих процессов. Автор раскрывает теоретический и методологический смысл новых категорий и понятий, а также их прикладные аспекты на качественно новой основе: синтезе общности и разнообразия мира. По сути дела читателю предлагается книжная новинка — «книга-технология»

Автор — Эрнест Георгиевич Кочетов, доктор экономических наук, директор Центра стратегических исследований геоэкономики, президент Ре-

гиональной общественной организации «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики», председатель Совета по глобальным проблемам XXI века (геоэкономика и цивилизация).

Книга обращена к широкому кругу научной общественности, политическим и государственным деятелям, бизнесменам и аналитикам, преподавателям, аспирантам и студентам гуманитарных специальностей.

Кочетов Э.Г. Геоэкономика: Освоение мирового экономического пространства: Учебник. М.: Норма, 2010. 528 с.: ил.

ISBN 5-89123-906-X

В книге основоположника российской школы геоэкономики излагаются теоретические и методологические основы геоэкономики — новой отрасли знания, изучающей мировое экономическое пространство как синтез важнейших сфер деятельности человека в условиях глобальных трансформаций; описываются геоэкономические атрибуты, составляющие каркас современного мирового хозяйства и стратегии оперирования.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов, представителей научных, деловых и политических кругов, структур, формирующих стратегию безопасного развития.