

ДОКЛАДЫ:

Презентация «Конкурентоспособность и кластеры: новые подходы к стимулированию экономического развития в эпоху глобализации»..... 2

Что такое конкурентоспособность и кластеры, как они связаны. Что дает кластерный подход администрациям, что - бизнесу, почему это нужно знать и какие выводы из этого можно сделать.

Алек Хансен об опыте нескольких проектов и факторах их успехов.

Презентация «Слагаемые эффективной стратегии развития отраслевых кластеров» 29

Роль промышленных кластеров в региональных стратегиях.

ДИСКУССИИ:

Презентация и дискуссия «Опыт пилотного проекта «Активация лесного кластера в Пермской области»..... 40

Презентация и обсуждение проекта по анализу возможностей и барьеров развития трансграничного сотрудничества в интересах регионов «Партнерство для конкурентоспособности» 67

Презентация «Конкурентоспособность и кластеры: новые подходы к стимулированию экономического развития в эпоху глобализации»

Перельгин Юрий Александрович, научный руководитель Фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад»: Попробую акцентировать свой взгляд на том, что мне кажется важным, и предоставить основное слово нашим ведущим, тем, кто организовал данный семинар. Тема семинара: «Конкурентоспособность и отраслевые кластеры: новая повестка дня для российского бизнеса и власти». Я опасался, что данная тема может вызвать некую усталость, потому что про кластерный анализ и кластеры много говорится в кругах экспертов. Многие занимаются кластерным анализом. Многие занимаются этим, не зная, что это такое. Но к нашим гостям это не относится, это, как раз, те люди, которые владеют данным видом анализа.

Почему эта тема интересна для «ЦСР»? Второй год мы ведем проект, который называется «Статистика пространственного развития», и как нам кажется, это другой взгляд на знакомые вещи. В данном случае на статистику. И мы видим некий смысл, в том чтобы найти точку соприкосновения таких разных аналитических инструментов, которые, в современном мире, используются для принятия или подготовки тех или иных решений. В этом году ЦСР собирается подготовить две версии статистики пространственного развития. Одна из них посвящена лесному кластеру. Мы так это называем. Хотя, с нашей точки зрения, мы смотрим на тот самый лесной кластер не сточки зрения кластерного анализа, а точки зрения пространственного развития. И из этого в будущем может произрасти некое совместное действие.

С другой стороны, есть тема - конкурентоспособность, которая, последние десять лет, летает в прессе. Анализ конкурентоспособности регионов, корпораций делается огромным количеством людей. Причем, с моей точки зрения, интереснее смотреть на способность к интеграции, нежели на конкуренцию. Мы тоже будем искать возможные шаги, в развитии данной темы. Все знают, что в последнее время, в России, идут дебаты по созданию национальной инновационной системы. В 2001-2002 году, довольно бурно развивались события в этой области. Вплоть до того, что эта тема поддержана на уровне президента Российской Федерации, прошел Госсовет по этой теме. Принята концепция венчурного инвестирования. И концепция утверждена председателем правительства Российской Федерации, по развитию инновационной системы в России. Как мне кажется, и наш Центр имеет в своей программе проект по созданию инфраструктур инновационной экономики. С этой точки зрения, нам также интересны некоторые, представляющие новизну, разработки. Мне бы хотелось, чтобы мы смотрели на сегодняшние семинары как на то, что можно применить, в качестве инновационного шага.

Сейчас идет волна создания Центров стратегических разработок по России. Например, «Сценарий развития экономической ситуации в Красноярском крае» 2003г. Центр стратегических разработок Красноярского края создан в декабре 2002 года, ЦСР «Сибирь», Центр стратегических исследований Приволжского федерального округа. Сама тема стратегии, стратегических разработок востребована в обществе, иначе эти центры бы не создавались. Но самое важное для меня то, что за учреждением этих новых центров 2001-2002 годов, стоят не столько представители государства, сколько представители бизнеса. И это, на мой взгляд, указывает на то, что бизнес в России задумался над перспективами не только своего собственного развития, но и развития страны и регионов, в которых

он находится. С этой точки зрения, кластерный анализ достаточно полезен и применим в таких сферах.

Лозинский Сергей Викторович, управляющий партнер консалтинговой компании «Bauman Innovation» (Россия): Добрый день, дорогие участники! Меня зовут Сергей Лозинский. Я – управляющий партнер консалтинговой фирмы «Bauman Innovation» (Россия). Мой коллега – Алексей Праздничных – руководитель проекта МГТУ имени Баумана «Обзор конкурентоспособности российских регионов».

Несколько слов о компании и проекте. Компания уже действует несколько лет по двум основным направлениям. Первое – «Региональное развитие» -- на разных уровнях – область (край, республика), район, город. Это, в том числе, и кластеры, расположенные в регионах (как раз то, о чем мы будем говорить), а также разработка стратегий для этих субъектов. Кроме того, в рамках стратегий у нас есть три элемента, о которых мы будем также подробно говорить. Это, собственно, бизнес-портфели для анализа кластеров, анализ бизнес-климата с разработкой рекомендаций по повышению его качества, анализ эффективности работы администраций с соответствующими рекомендациями. И мы оперируем не только в рамках целых стратегий, но и отдельно, в рамках каждого из этих направлений, по заказам региона или муниципального образования, или конкретного кластера. Второе направление это – «Корпоративные проекты». Обычно мы работаем со средними или небольшими по размеру предприятиями, управляемыми предпринимателями, то есть, людьми с предпринимательской активностью, которые склонны к изменениям и инновациям. Мы не только занимаемся разработкой стратегий, но и управлением изменениями.

Проект МГТУ «Обзор конкурентоспособности российских регионов» существует с 1997-1998 года и занимается исследованием в двух основных направлениях. Первое – это «Региональная конкурентоспособность», то есть попытка понять основы того, каким образом регионы, города или страны конкурируют, и какие факторы позволяют им в этой конкурентной борьбе за инвестиционную привлекательность, за нахождение на их территории сильных конкурентоспособных компаний, как они в этой борьбе выигрывают. Второе направление – «Управление технологическим инновационным потенциалом». Как отдельного кластера, предприятия, так и региона.

Цель проекта - во-первых, проведение исследований глобального уровня, например, участие в российской части проекта Всемирного экономического форума по обзору бизнес-климата, и, во-вторых, реализация прикладных, частных проектов. Например, проект развития лесного кластера в Пермской области. Коротко, он представляет собой проведение исследований, содействие, участие в разных выставках, семинарах и так далее, то есть распространение знаний.

Наша тема сегодня – конкурентоспособность и кластеры. Что это дает администрациям, что это дает бизнесу, почему это нужно знать и какие выводы из этого можно сделать; что такое конкурентоспособность и кластеры, как они связаны. Наш партнер Алек Хансен расскажет об опыте нескольких проектов в разных странах, о факторах успеха этих проектов. После чего я непосредственно расскажу об опыте такого проекта в России -- о Пермском лесном кластере: как кластерный подход работает напрямую в России, что при этом происходит, каковы возможности и барьеры для развития кластеров в России. Каким образом стимулируется инициатива по развитию кластеров. Мы обсудим предстоящий совместный проект России и европейских стран «Партнерство ради процветания».

Итак, что же такое кластеры? Как появилось это понятие?

В конце 80-х годов прошлого века, исследователи, среди них Майкл Портер, обнаружили, что в мире в разных странах существуют такие группы, можно даже сказать «сгустки», конкурентоспособных предприятий в рамках отдельных отраслей, которые, несмотря на малый территориальный размер, занимают лидирующую позицию на мировом рынке. Причем, это не отдельные предприятия, а группа предприятий. В переводе с английского «кластеры» -- это скопление. И эти кластеры существуют в разных странах, независимо от того, является ли эта страна развивающейся с попыткой либерализации экономики, как, например, Чили, или европейская страна, но с достаточно слабой валютой, с государственным регулированием, как Италия. Возможно, это азиатская страна – Япония, со своими традициями, со своей спецификой, или это европейская страна, стабильная, с хорошим платежным балансом, как Германия. В разных экономических и социальных условиях эти группы предприятий существуют, они конкурентоспособны в достаточно большом пространстве. Эти группы, таким образом, получили название – КЛАСТЕРЫ.

С конца 80-х годов, исследователи стали изучать, что такое кластеры, как они появляются, и почему эти компании (входящие в кластеры) являются конкурентоспособными. В чем основа конкурентоспособности этих кластеров?

Что же такое отраслевой кластер? Анализ показал, что в своем составе кластер имеет три основных элемента, которые сильно взаимосвязаны. В целом, каждый элемент имеет особую важность для конкурентоспособности кластера.

Прежде всего, это **ключевые фирмы**, которые экспортируют свою продукцию, товары или услуги за пределы региона. Это лидеры. Если взять финский телекоммуникационный кластер, то это будет всем известная компания «Nokia». Другие компании могут быть известны меньше. Их, в зависимости от типологии кластеров, может быть много, несколько или даже единственная. Это не значит, что в кластере должно быть развито много конкурирующих компаний. Но есть лидирующие компании, которые и обеспечивают экономический успех всего кластера, которые «приносят валюту» в регион.

Если эти компании конкурентоспособны, то, как правило, они зависят от **сети поставщиков**, которые поставляют сырье, комплектующие части, продукты, запчасти, ремонт, услуги и т. д. В общем, то, из чего складывается конечный продукт, который потом экспортируется. От качества поставщиков зависит благополучие всего кластера в целом. Хороший пример, это российские автомобили, которые не могут быть конкурентоспособными, в большей степени, потому что, к сожалению, собираются из плохих комплектующих, поставляемых от плохих поставщиков. На таких условиях невозможно сделать хороший автомобиль. Как бы мы не пытались реформировать АвтоВАЗ, без качественных поставщиков, это не получится.

Не менее важный фактор - это **бизнес-климат**. Сейчас компании имеют внутреннюю конкурентную позицию, внутреннюю конкурентоспособность. Но внутренняя конкурентоспособность, конкурентоспособность на международном рынке, на глобальном рынке, зависит не только от силы компании, но и от большого количества внешних факторов: от доступа к качественным человеческим ресурсам, к рынкам капитала, от уровня налогообложения, от административных барьеров, транспортных инфраструктур, наличия в регионе научно-

исследовательских институтов и центров. Все это называется «бизнес-климатом». Он включает в себя технологии, людские ресурсы, административные, физические инфраструктуры. Это достаточно большой набор факторов и мы учитываем где-то около ста пятидесяти факторов, которые, в той или иной степени, характеризуют бизнес-климат. От качества бизнес-климата на территории зависит и конкурентоспособность кластера.

В результате, кластер – это сочетание лидирующих фирм, которые производят продукты и услуги; поставщиков, которые существуют в регионе; экономических основ или бизнес-климата.

Когда эти организации взаимосвязаны, работают и решают проблемы совместно, пытаются работать на общую конкурентоспособность региона, это приводит к конкурентоспособности кластера. Эти предприятия имеют общие возможности и барьеры для повышения конкурентоспособности. За счет этого в регионе остается большая доля стоимости, потому что здесь приходит стоимость не только от лидирующих фирм, но и стоимость от поставщиков, инфраструктур и так далее. Вот, примерно, что подразумевает понятие «КЛАСТЕР».

На самом деле не надо понимать, что в стране может существовать только один кластер, два или пять. Пример тому США. Сейчас в США вся экономическая политика по развитию штатов во многом строится на кластерном подходе. Существует специальная инициатива для губернаторов, которая позволяет губернатору любого штата принимать необходимые решения. Здесь (см. презентацию) перечислены не все, но основные кластеры в США, в некоторых штатах их несколько. Например, в Бостоне и Массачусетсе находятся много

кластеров, которые известны по всему миру. От консультационных технологий до здравоохранения.

В Калифорнии существует кластер, связанный с аэрокосмической и военной промышленностью, винный кластер, кластер развлечений и так далее. Их может быть достаточно много. Кластер в Калифорнии – это пример того, как можно создавать кластер искусственно. Еще тридцать – сорок лет назад совершенно не котирировалось в мировом табеле о рангах калифорнийское виноделие. То есть, оно не могло даже близко конкурировать с Францией или даже Италией.

В России, в одном из городов Северо-Запада, такова структура курортного кластера (см. презентацию). Чем эта схема хороша? Она, как в мозаике, позволяет выделить слабые места, то, что необходимо развивать. Вот, например, что есть в городе? В городе есть очень хороший курорт, очень древний, ему больше ста пятидесяти лет, он еще в дореволюционные времена был популярен. В этом городе есть достопримечательности для туристов, есть хорошая природа. Корневой бизнес есть, но туризм развивается не достаточно эффективно. Одной из главных причин является то, что этот кластер является неполным, и многие элементы в нем отсутствуют. Это мешает привлекать туристов. Даже если человек приезжает в курорт лечится, то в силу отсутствия этих элементов, он оставляет в городе небольшую сумму денег. Соответственно, город не дополучает ту долю стоимости, которую мог бы получать. Но, при условии развития всего кластера в целом, соответственно, развивается курорт и корневой бизнес.

Как раз на примере Калифорнии, мы понимаем выгоды от развития кластеров. Сообщество совершенно независимых компаний, стремятся получать личную прибыль, но делают это на решении совместных инициатив. В итоге они

получают и большую личную и общественную прибыль, и улучшают конкурентоспособность кластера и территории, приносят добавленную стоимость для территории. Если это инициатива сверху, если предприятия заставляют объединяться и предприятия не видят никакой выгоды, то это – не кластер. Но, если предприятие преследует только свою выгоду, и не задумывается о каких-то общих интересах, то его конкурентоспособность, в долгосрочной перспективе, будет не такой, как если бы они занимались развитием кластера.

Что дают кластеры для администрации? Для администрации это, прежде всего, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике. То есть, российским регионам давно пора задуматься, каким образом проводить промышленную политику в сложившихся условиях рыночной экономики, потому что имеющаяся в этих условиях не работает. Кластерный подход дает эффективный инструмент в этих условиях. Во многих регионах, как показывает наш опыт, это признают.

Во-вторых, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом. Естественно, если появляется независимый бизнес, который живет сам по себе, который не подчиняется администрации региональной, и не обязан выполнять ее решения, то возникает понимание того, что это объективная реальность, и это никак не преодолеть.

Третий момент. На региональные и муниципальных администрациях возложен очень большой объем задач, для решения которых не хватает ни сил, ни средств, ни времени. Отчего так происходит? Почему, в Финляндии или США и Германии эти вопросы решаются быстрее и эффективнее, и штат раздувать не приходится, а государственная политика и государственное управление достаточно сильны? За

счет чего это происходит? Прежде всего, за счет того, что там очень эффективно распределены полномочия. То, что может решать администрация, решает она. То, что может решать сообщество, группы предприятий, ВУЗы, группы интересов, НИИ, или общественные организации, решают они самостоятельно, в пределах своей компетенции, в пределах своих возможностей, и так, чтобы это не ущемляло право остального общества. Кластерный подход, как раз и есть то, что помогает наладить хорошую модель для делегирования полномочий.

Таким образом, кластерный подход для региональных администраций, по сути, является удобным инструментом для достижения основных целей: доходности региона, занятости населения.

Что представляет кластер для бизнеса, чем он выгоден для него? Рассмотрим несколько моментов. Во-первых, доступ к кадровой инфраструктуре. Мы уже говорили, что конкурентоспособность предприятий зависит, во многом, от внешних факторов, в частности, от кадров. Если у нас нет квалифицированных рабочих, квалифицированных специалистов, квалифицированных инженеров, менеджеров, то мы не можем конкурировать на международном рынке. Даже на российском рынке нам будет сложно конкурировать. А, между тем, для того, чтобы вырастить их внутри компании потребуется достаточно долгосрочный период. Долго, дорого, сложно. А нам нужны эти специалисты сегодня, здесь и сейчас, по крайней мере, завтра. Но, в одиночку развиваться, создать в регионе специалистов не может, даже крупная компания, какая бы она ни была. За исключением супер-корпораций, например, как вологодская «Северсталь». И то, для нее это было бы не выгодно делать в одиночестве. Поэтому кластерные инициативы очень часто бывают направлены на развитие кадрового потенциала.

Второй вопрос -- это развитие инфраструктур для исследований и разработок. Иногда, целесообразней проводить некоторые вещи и исследования компаниям вместе, чем поодиночке.

Третий блок вопросов - это поставщики. Поставщики для любой компании, это головная боль. Потому что и цена изделия, и конкурентоспособность этого изделия, во многом, не менее чем наполовину, определяется конкурентоспособностью поставщиков, качеством поставщиков. Если это поставщики, находящиеся далеко за пределами региона, и связи с ними плохие, стоимость транспортировки комплектующих частей высока, то возникают большие проблемы. Однако если в регионе поставщики есть, но они низкого качества, то у компании возникают еще большие проблемы. Поэтому развитие кластеров способствует развитию конкурентоспособности у поставщиков. Всегда взаимоотношение между компаниями полезно, а кластерные инициативы позволяют построить взаимоотношения таким образом, чтобы никто не чувствовал себя главным, не чувствовал себя обиженным и ущемленным. Чтобы не было конфликтов интересов, что в России нередко случается. В случаях кластерного подхода выяснение вопроса о том, кто в отрасли лидирует, такого не бывает. Соответственно, развитие кластеров позволяет, прежде всего, повысить предприятиям свою гибкость, доступ к инновациям и к определенным ресурсам.

Праздничных Алексей Николаевич, руководитель международного проекта МГТУ им. Баумана «Обзор конкурентоспособности российских регионов»:
Добрый день, уважаемые коллеги! Мне хотелось бы более детально остановиться на конкретных выгодах, которые могут получить предприятия от развития кластеров.

Последнее время говорят о том, что, несмотря на существование в России достаточно дешевой рабочей силы, конкурентоспособность российской продукции не так хороша по сравнению с зарубежными аналогами. На самом деле, помимо среднесрочных и долгосрочных выгод от развития кластера, бизнес может получить совершенно конкретные результаты уже в течение нескольких лет.

Возьмем, к примеру, типичную компанию. Порядка, 60-80% себестоимости продукции приходится, как правило, на сырье, материалы, услуги. И только порядка 20-40% от себестоимости продукции находится при непосредственном влиянии руководителей предприятий. Таким образом, от качества сети поставщиков зависит порядка 80%. Эти цифры, конечно, варьируются в зависимости от отрасли. Так, например, в розничной торговле эта цифра составляет 70%, а в транспортных услугах около 45%. Основная идея этих цифр в том, что для повышения конкурентоспособности ключевым вопросом является создание эффективной системы поставщиков.

Лозинский. Хотел бы добавить, есть очень хороший пример - это политика и отдельные действия ведущих мировых автопроизводителей в России. Существуют два действующих проекта в России: это сборочное производство BMW в Калининградской области и сборочное производство Ford во Всеволожске. Это проекты, которые были реализованы и открыты за небольшой период времени. Производства удобно расположены, рядом с границей, чтобы недорого было возить комплектующие части, потому что в России комплектующие такого качества не производятся. Эти проекты работают.

Если говорить о проектах, которые находятся на большей удаленности, как собирается строиться General Motors в Тольятти или Renault в Москве, то эти

проекты уже несколько лет не могут реализоваться возможно потому, что местные поставщики низкого качества.

Праздничных. Мы выделили четыре основных стратегии, которые можно использовать в России для повышения конкурентоспособности системы поставок.

Первая стратегия - это повышение эффективности существующей системы поставщиков. С этим обычно успешно справляются сами компании, если их менеджмент и знания позволяют им это сделать.

Второй очень мощный инструмент – это привлечение поставщиков из других стран и из других регионов.

Третий, наиболее сложный инструмент – это отделение поставщиков от корневого бизнеса. В России многие предприятия отягощены большим количеством непрофильных активов. Эти активы не могут эффективно обслуживать только одну компанию, и отдельно этот бизнес неконкурентоспособен. Мы наблюдаем за тем, что некоторые компании идут по пути отделения непрофильных активов и создания на их базе системы поставщиков компонентов и услуг. Например, создание транспортного предприятия на базе транспортного подразделения конкретной компании. В этом случае вновь созданное предприятие начинает обслуживать не только интересы той компании, от которой оно «отпочковалось», но и интересы других компаний, увеличивая тем самым свою долю рынка и повышая свою эффективность.

Четвертая стратегия, наиболее искусная, в России пока что не применяется, но, по нашему мнению, может стать очень перспективной - это целенаправленное инкубирование нового бизнеса.

Если посмотреть на все четыре подхода, то проще всего, с точки зрения затрат и риска, использовать первый инструмент, т.е. повышение эффективности и качества существующей системы. Однако чем активнее мы будем развивать систему поставок, тем выше будут риск и затраты. И в связи с этим актуальной представляется реализация инициатив по развитию кластера в целом, которые позволяют снизить риски и затраты для отдельного предприятия при решении конкретных проблем поставщиков. Таким образом, инициативы по развитию кластеров на самом деле помогают решить совершенно конкретные краткосрочные проблемы конкретных предприятий и повлиять на конкурентоспособность.

Теперь, я хотел бы подробнее поговорить о том, **какую роль должны играть администрации и бизнес при развитии отраслевых кластеров**. Роли эти различны, но при этом взаимоусиливающие.

Что касается администрации. В России, роль администрации, в отличие от других стран, может состоять в поддержке и инициировании процессов активации кластеров. Администрации в нашей стране часто сильно вовлечены в деятельность бизнеса.

Второе: важно участие администрации в кластерных совещаниях и принятии решений, касающихся развития кластеров. Третье. Существует ключевой инструмент по развитию кластеров, который есть у администраций, этот инструмент - перепрофилирование, создание новых и повышение эффективности

существующих целевых программ в рамках администрации. Целевые программы могут касаться вопросов образования, научных исследований. Наши текущие проекты показывают, что целевые программы остаются используемым инструментом, но существует большое количество факторов, которые не позволяют этим программам быть эффективными. Например, в Финляндии, стране, активно использующей концепцию кластеров, эффективность целевых программ явилась одним из ключевых элементов успеха кластерных проектов.

Следующая роль администрации состоит в том, что администрация, в настоящее время, может проводить активную работу в построении общения между учебными заведениями, научно-исследовательскими институтами и бизнесом.

Следующий момент и следующая ответственная задача, которую может взять на себя региональная администрация, - это урегулирование различных вопросов кластера между другими уровнями власти.

И еще один очень важный вопрос - это международное сотрудничество. В России многие города и регионы имеют активные программы сотрудничества с зарубежными странами. Как подсказывает наш анализ и опыт, с которым мы сталкивались, эти программы не очень эффективны. Мы знаем много примеров и, в принципе, ощущаем большое количество возможностей для того, чтобы эти программы могли принести более существенный вклад в развитие конкретных кластеров в конкретном регионе.

Теперь о роли бизнеса в развитии кластеров. Понятно, что ключевым элементом кластера является бизнес, поэтому без участия бизнеса в кластерных инициативах все эти инициативы обречены на провал. Как показывает наш опыт, наиболее эффективно кластерные совещания проходят при участии в них первых руководителей предприятий. Это существенно повышает шансы проектов на успех.

И, конечно, большую роль играет готовность бизнеса к открытому диалогу, обсуждению проблем, которые возникают перед предприятиями, и готовность взять на себя ответственность и инициативу по финансированию и управлению проектами, которые связаны с развитием кластера.

Лозинский. Необходимо также упомянуть целевые программы. В России есть успешный опыт применения целевых программ. Это, прежде всего, программа ГОЭРЛО, авиационные и космические программы.

Праздничных. Если суммировать наш опыт, мы выделим следующие факторы, которые могут поддерживать и сдерживать развитие кластеров в России и реализацию кластерных инициатив. Что касается поддерживающих факторов. По сравнению со многими развивающимися странами в России наблюдается высокая степень доступности локальных поставщиков оборудования и компонентов для корневых бизнесов в кластере.

Второй поддерживающий фактор – это доступность инженерного и научного персонала. Причем для России, как нам кажется, большую ценность инженерный персонал имеет не только в разработке новых технологий и новых продуктов для конкретного предприятия. Развитость инженерного и инновационного потенциала очень сильно влияет на способность адаптировать международные знания в различных отраслях знаний. Не случайно в новых индустриальных странах первый шаг к повышению конкурентоспособности был направлен на развитие и повышение уровня инженерного образования.

Третий плюс - это доступность возможностей для проведения НИОКР. Опять же, если сравнивать Россию с другими странами, это является конкурентным

преимуществом и фактором, который может способствовать развитию кластеров в России.

Четвертое. Все-таки, в России, как подсказывает наш опыт, существуют определенные традиции производственной кооперации. Многим зарубежным кластерам, например, американским, пришлось перейти от жесткой конкуренции, буквально войны между корпорациями, к совместным действиям и инициативам.

И еще один фактор, стимулирующий развитие кластеров в России, связан с развитостью технологической инфраструктуры в России, в том числе развитая технологическая культура, которая позволяет более эффективно реализовывать многие инструменты по развитию кластеров.

Что касается сдерживающих факторов. Несмотря на доступность поставщиков, очень важной и серьезной проблемой для России является их низкое качество и конкурентоспособность, а также низкая эффективность системы поставок.

Следующей большой проблемой России является неадекватность образовательных программ и исследовательских программ ВУЗов, техникумов, профессионально-технических училищ потребностям кластеров. Эта ситуация с одной стороны, затрудняет развитие кластеров, а с другой, не позволяет ВУЗам и другим учебным заведениям диверсифицировать источники финансирования для своего развития.

Еще одна проблема – это слабые связи между средними и высшими профессиональными образовательными учреждениями, НИИ и бизнесом.

Ключевой проблемой для России является низкое качество бизнес-климата для средних и малых предприятий, так как зачастую кластер состоит из нескольких крупных предприятий и довольно большого количества малых и средних предприятий.

Также важной проблемой у нас является низкая эффективность отраслевых ассоциаций. Поэтому в России, как нам кажется, большое внимание в рамках кластерных проектов должно уделяться не только созданию новых ассоциаций и других «сетевых» организаций, но во многом повышению эффективности существующих ассоциаций.

Следующая проблема состоит в том, что выгоды от развития кластера появятся не сегодня и, может быть, даже не завтра. Полный цикл развития кластера длится от семи до десяти лет. А многие наши предприятия, к сожалению, имеют краткосрочные цели и не имеют стратегий развития бизнеса с большим временным горизонтом. Для развития кластера долгосрочный интерес в повышении конкурентоспособности и развитии - это очень важный фактор. Потому что если предприятия не имеют среднесрочной и долгосрочной стратегии, они просто не заинтересованы в развитии кластера.

Перельгин. Мы предоставляем слово Алеку Хансену.

Алек Хансен, президент консалтинговой компании «Economic Competitiveness Group, Inc.» (Калифорния, США) (перевод): Я немного расскажу о том, что меня привело сегодня на этот семинар. Основное внимание нашей компании сосредоточено не столько на развитии региональных стратегий, сколько на популяризации методов разработки стратегий в других странах.

Причина такого выбора очень проста. Девяносто процентов разработанных извне стратегий так никогда и не было реализовано. Вот поэтому мы хотим использовать наши навыки посредника и исследовать стратегии, и внедрять их как можно шире.

Мы работаем во многих частях США. Некоторые проекты были начаты десять лет назад, кластеризация – это новые стратегии, появившиеся относительно недавно. Все наши проекты - в Силиконовой долине, Аризоне, Коннектикуте - основаны на идее кластеризации. Мы пытались внедрять нашу методологию во всем мире, и я рад, что она работает в таких странах как Южная Африка, Марокко, Грузия.

Алексей и Сергей говорили о кластерах как о средствах лучшего освоения наших ресурсов. Я хотел бы поговорить о кластерах, как об инструменте, помогающем ускорить экономическое развитие. Но, я начну с того, что отмечу существующий парадокс. Идея кластеров пришла в Россию довольно поздно. Месторасположение бизнеса всегда имело большое значение, но сейчас Интернет и средства коммуникаций делают границу подвижной. Благодаря процессу глобализации, вы можете развивать свой региональный бизнес где угодно. Хотя региональное местоположение все-таки играет существенную роль. И даже намного большую, чем это было раньше. Позвольте, я приведу пример.

Семь лет назад, корпорация «Спринт» расположенная в Канзас-Сити, решила провести исследование, чтобы выяснить переносить ли им головное предприятие в другое место: оставить его в Канзас-Сити или перевезти в Денвер. Они взвесили все «за» и «против», но, в конце концов, они остались в Канзас-Сити и построили там замечательный центр. По архитектуре очень напоминает Гарвардский университет. Они не решились перевезти компанию в Денвер, потому что там была масса других телекоммуникационных компаний. Они рассуждали так: если

мы переведем головной офис в Денвер, то конкуренты будут переманивать наших специалистов к себе. Два года назад у меня была замечательная возможность провести интервью со специалистами этой компании. И теперь они очень сожалеют о своем решении. В Канзас-Сити они оказались абсолютно изолированы от таких же компаний. Процесс внедрения инноваций в Денвере идет в два раза быстрее, конкуренция между компаниями стимулирует процесс инноваций. Но при этом они могут проводить совместные проекты. «Спринт» этого лишен. Это только один пример, но мы можем найти такие же подтверждения во всем мире, где идеи кластеров работают.

Мне кажется важным определить основные проблемы, которые стоят перед кластером: какие возможности у нас существуют, какие перспективы на будущее? И как можно быстрее перейти к планированию реального бизнеса, к реальным действиям.

Как правило, в кластере можно выделить несколько проблем. Так же очень важно сформировать группу лидеров, которая состоит из представителей региональной власти и представителей бизнеса. Они помогут найти людей, которые потом войдут в рабочую группу кластера. И они смогут стать посредниками между бизнесом и научно-исследовательскими институтами, образовательными учреждениями. Необходимо, иногда, в рамках отдельного кластера, совместить региональных держателей ресурсов. Когда мы формируем кластер, то мы обязательно собираем собрание, восемьдесят процентов участников которого - это представители общественного, государственного сектора. И только горсть людей - представители бизнеса, управленцы. По большому счету, нам нужно переименовать такое собрание. Это не собрание участников кластера, а стадия

«пре-кластера», подготовки кластера. Настоящим собранием, организованным для создания кластера, обычно руководят представители общественного сектора.

Все, что было сказано, отмечено теорией. Позвольте мне привести несколько реальных примеров. Я начну с Силиконовой долины, где я вырос. И луг, который был раньше перед моим домом, теперь застроен домами. Это ужасно. Это знак прогресса. Строго говоря, Силиконовая долина возникла очень спонтанно. В ее создании участвовала группа исследователей и специалистов. Можно сказать, что это органически возникший кластер. Однако, в 1999 году, Силиконовая долина пережила спад экономического развития. В 1999 году, было потеряно сто тысяч рабочих мест. Это было впервые, когда Силиконовая долина пережила такой спад. Специалисты провели исследование, почему это произошло, многие руководители рассматривали возможность переноса бизнеса в другие регионы. Сложность была в том, что специалисты, техники имели высокий доход. Строительство домов было также дорого как в Нью-Йорке. И район был с очень большой плотностью автомобильного движения.

Было проведено исследование, в основании которого стояли четыре компании: Apple, Hewlett Packard, Silicone Graphics's, Intel. Мы решили, что для выхода из сложившейся ситуации, специалисты должны применять кластерный подход. Мы основали девять кластерных групп. И несколько групп, которые занимались конкретными проблемами, такими как образовательные процессы, физические инфраструктуры. Кроме того, мы образовали группу лидеров, в которую входили мэр, представители власти. Мы работали девять месяцев и пришли к решению того, как можно преодолеть проблемы Силиконовой долины. Разработали четыре ключевых стратегии. И сорок две инициативы по решению конкретных проблем. Я упомяну только некоторые из них.

Например, Smart Bally Ink, задача, которой заключалась в том, чтобы связать несколько компаний, используя высокотехнологичные процессы. Вопрос стоял так: «Если офис и содержание компании обходятся в Силиконовой долине так дорого, то зачем нам здесь оставаться? Мы здесь только потому, что другие компании тоже здесь. Это кластер. Давайте максимизируем возможность сотрудничества между нами, установим связи». Они поехали в Вашингтон, попросили средств дополнительно, но денег не было, и поэтому они профинансировали этот проект сами. Благодаря этому проекту они сделали прорыв к Интернету, это был существенный шаг развития. И результат оказался более успешным, чем они ожидали.

В целом, могу сказать, что основное влияние этого проекта заключалось в том, чтобы изменить стиль мышления. Они были предпринимателями-ковбоями. Они сражались и за свою компанию, и за мировой рынок. Они не задумывались, откуда к ним приходят специалисты. Они даже не знали, как зовут мэра города. Буквальные слова президента компании Silicone Graphics's: «Честно говоря, я даже не знаю имя нашего мэра». Оказалось, что это она, а не он.

Этот проект показал, насколько значимо создавать связи между компаниями, представителями власти, бизнеса.

Я хотел бы перейти к другому примеру, менее высокотехнологичному. Это штат Чиуауа, крупнейший штат на севере Мексики, на границе США и Мексики. Там мы выделили девять кластеров. В Чиуауа располагаются кластеры производства электроники. Это такое единство в области низких технологий. В этом штате

находятся производства, сектор естественной промышленности. И очень небольшой сектор услуг.

Мы разработали такую матрицу стратегий, в которой мы указали наше общее видение экономического развития региона, видение развития конкретных кластеров. Разнообразные стратегии и разнообразные системы действий. Но, основная наша стратегия заключалась в переходе от низкотехнологичных, малооплачиваемых секторов промышленности к более высоким, более развитым секторам, обладающим более высокой себестоимостью.

Любопытно то, что кластеры предложили пятьдесят три конкретных действия и инициативы. Двадцать две инициативы касались всех кластеров и были связаны с образовательными процессами, физической инфраструктурой, взаимосвязью бизнеса и образования. И семь инициатив было обозначено как флагманские, основные. Человек, приходивший на встречу с губернатором, всегда слышал об этих семи инициативах, и это было основным ядром. Очень важно, что и государственный, и частный сектор были заняты решением общей проблемы. Это очень ценно.

Здесь (см. презентацию) перечислены те основные инициативы, которые были предложены. Например, больница, которая была объединена с главной больницей штата Техас. Сюда были направлены большие инвестиции, чтобы люди знали, что если с ними случится сердечный приступ, то им будет оказана помощь в этой больнице. Например, мой партнер, он два года назад был прооперирован на сердце в этой больнице. И, благодаря взаимодействию больницы в Техасе и в Чиуауа, мой партнер доверял руководству больницы, что все будет проведено хорошо.

Специалисты, которые работали над этим проектом, знали свою цель. Они хотели двинуться выше, провести лучшие исследования. И когда эти специалисты услышали, что где-то в Мексике будет основан институт, занимающийся высокими технологиями, высокими исследованиями, они внесли свое предложение по основанию и развитию этого института. Предложение, которое составило конкуренцию тем предложениям, которые поступили от более крупных городов Мексики: Монтерея и Гвадалахары. И был выбран штат Чиуауа для основания этого института исследований. В их предложение входило: бесплатное предоставление территорий, помощь правительства. И государственный сектор согласился построить непосредственно само здание института. И поэтому те деньги, которые предполагалось потратить на строительство и покупку земли, были потрачены на приобретение ресурсов, что повысило эффективность этих исследований.

Когда государственный сектор увидел, что этот институт работает очень эффективно, то стал участвовать и в других проектах. Например, сейчас, в штате Чиуауа, существует около двухсот пятидесяти подобных институтов. Число рабочих мест было очень низким до появления этого проекта. Но, после получения инвестиций, после внедрения этого проекта число рабочих мест возросло, и штат Чиуауа занимает постоянно пятое место в Мексике по занятости населения.

Конечно, для этого существуют и другие объяснения, например, развитие программы NAFTA, но приятно отметить, что штат Чиуауа сдвинулся и в рейтинге конкурентоспособности занимает третье место. В основном, благодаря идее

кластеров, Чиуауа использует работу в команде. В других местах, как правило, существует борьба между различными группами, а не сотрудничество.

И еще один, небольшой пример, из Грузии. Мы работали с пятью сельскохозяйственными центрами, один, из которых, участвует в производстве орехов. Грустно отмечать, но это вторая статья в экспорте страны.

Вам кажется, что это простой продукт, но это вовсе не так. Это такой грубый набросок структуры кластеров (см. презентацию) в Грузии, касающегося проекта по обработке орехов. То, что написано на белом, это те элементы кластера, которые работают сейчас. И красным отмечены элементы кластера, которые, я надеюсь, будут функционировать в скором времени.

Мы помогли руководителям кластеров понять, насколько важно сделать так, чтобы все кластеры работали, согласовано и хорошо. И, по нашей рекомендации, они основали специальный центр по обработке орехов. А также несколько ассоциаций по выращиванию орехов, для того, чтобы улучшить организацию внутри кластера, работу кластера. Интересно отметить, что организация, которая помогает осуществлять эту работу, называется «CERMA». Это центр по реабилитации предприятий и оказанию помощи руководству этих предприятий. Он был образован пять лет назад Мировым банком. И у них наблюдается успех на уровнях работы с определенными предприятиями. Но, они хотели бы двигаться за пределы этого, сделать нечто большее. Вот как они работали, на тот момент, когда прибыли мы. Эта компания, «CERMA», занималась тем, чтобы выявить предприятия, которые особо нуждаются в помощи. В этом году, они сосредоточили свои силы в пяти секторах. Они проводят работу по реабилитации пяти компаний. Но, поскольку они обладают важной технической, рыночной

информацией, они делятся этой информацией с другими компаниями. И проводят специальные кластерные собрания, в которых участвуют поставщики и клиенты, и представители власти. Мировой банк очень доволен этой работой, потому что такая работа позволяет использовать те скудные ресурсы, которые существуют, более эффективно. Сейчас идет речь, чтобы использовать эту стратегию в Молдове и Украине.

Еще два слайда. Самые ранние исследования по кластерам были проведены в Италии. Небольшой пример. Гостелгофредо - это небольшой городок, с населением в семь тысяч человек. И они производят шестьдесят процентов чулочно-носочных изделий, продаваемых в Европе. Это и есть специализация. Все города, упомянутые здесь, являются высокоспециализированными. Мы убеждены, что идея кластеров, внедрение кластеров появилось в Италии раньше всех стран. Потому что правительство Италии не вполне выполняет свои функции. И компании смогли конкурировать на рынках только потому, что они смогли организовать себя сами. Мне представляется важным отметить то, что эти компании – это малые предприятия, но, тем не менее, они смогли конкурировать на международном рынке. Именно, потому, что они являются элементами кластера.

Когда мы приходим в регион, мы хотим понять, какой кластер нужно развивать, а какой нет. В первую очередь нужно проанализировать концентрацию промышленности в этом регионе. И я Вам рекомендую не начинать с ничего. В Во-вторых, нужно осознавать чувство срочности. Умные предприниматели, которые мыслят по-передовому, они не придут на собрание, если не чувствуют такой срочной необходимости, срочной потребности. У нас есть такие примеры. Когда люди заинтересовываются идеей кластера еще до того, как они

присоединяются к проекту кластера. Когда я прихожу в определенный регион, общаюсь с представителями бизнеса данного региона, хочу понять их потребности. Я хочу знать то, какое видение будущего есть у представителей государственного и частного сектора в этом регионе.

И, конечно, на каждом уровне секторов нам нужно проанализировать существующие ресурсы. Видение будущего без анализа невозможно. Наша работа – исследование фактов. Это то, чем занимаемся мы и «Bauman Innovation».

Также, очень важно, чтобы эти задания получали поддержку. Конечно, представителей частного бизнеса может привлечь в это собрание чувство необходимости создания такого кластера, но нам нужно обладать определенной технологией их заинтересовать, чтобы этот проект давал реальные результаты.

Презентация «Слагаемые эффективной стратегии развития отраслевых кластеров»

Лозинский. У нас будет небольшое презентационное выступление по теме “Инициатива по активации кластеров как составная часть для стратегий регионального развития”. Кластеры ценны не сами по себе, (хотя сами по себе они тоже результативны), но, кроме того, их ценность может быть усилена за счет определенной региональной стратегии.

Стратегическая искушенность российских регионов пока достаточно низкая. Она гораздо ниже, чем у бизнеса, хотя у бизнеса в России она тоже не столь высока. Соответственно, существует много вопросов по методологии, на тему, из чего должна состоять стратегия, как она должна реализоваться. И в рамках этого мы как раз хотели бы рассказать очень коротко о своем видении концепции стратегии для региона, и из чего она, на наш взгляд, должна состоять, какую роль в ней играют промышленные кластеры, какое участие в стратегии региона играют именно инициативы по кластерам.

Из чего должна состоять региональная стратегия? Должно быть три основных блока. На некоторые из блоков большее влияние оказывает бизнес, на некоторые - администрация. В соответствии с нашим подходом, **стратегия – это плод совместных усилий администрации и бизнеса.** Стратегия должна быть направлена на повышение конкурентоспособности региона в будущем, а конкурентоспособность региона, в свою очередь, приводит к тому, что в регионе растет занятость, доход жителей, экономическое процветание. Я думаю, что сейчас все понимают, что социальные вопросы решать без экономической базы невозможно. Соответственно выделим три основных блока.

Первый блок – это то, что мы называем **бизнес-портфелем территории**, или конкурентоспособностью бизнеса: это то, какие есть в регионе кластеры, группы предприятий, какие из них являются конкурентоспособными, и какие перспективы есть у этих групп. В рамках этого блока мы пытаемся понять, какие кластеры в регионе являются перспективными и конкурентоспособными, какие подотрасли, при условии определенной поддержки, могут вырасти в конкурентоспособные кластеры, какие нуждаются в инвестициях. Условно говоря, этот блок позволяет расставить приоритеты в политике.

Второй блок – это **качество бизнес-климата**. Качественный бизнес климат – представляет собой набор факторов, связанных с юридической инфраструктурой, железнодорожным сообщением, автомобильным транспортом, воздушным сообщением, телефонной связью, Интернетом, складами, административной инфраструктурой. Можно сказать, что бизнес-климат - это показатель того, насколько власть соответствует потребностям бизнеса.

И третий блок - это блок, связанный с организационной эффективностью **администрации**. Администрация не может эффективно реализовывать стратегию, если она сама не будет эффективной и стратегически ориентированной. Это очень важный блок, но, по сути, с него-то и надо начинать работу в рамках стратегического процесса.

Как мы видим, в первом блоке большое влияние бизнеса. На второй блок - на бизнес-климат - большее влияние оказывает администрация. Если эти три составляющие конкурентоспособности региона будут расти и развиваться, они будут влиять взаимно друг на друга по принципу синергетического эффекта.

Сегодня на нашем семинаре мы будем в большей степени обсуждать проекты, связанные с бизнес-портфелем.

Приведу пример по бизнес-портфелю: мы проводили предварительный анализ кластеров в Пермской области. Было выявлено 18 кластерных отраслей, которые существуют в Пермской области. В результате был выделен пилотный лесной кластер. Какие потенциальные кластеры были обозначены? Добыча и переработка нефти, легкая промышленность, строительный кластер, химический, авиационные двигатели и агрегаты (это кластер, образованный вокруг пермских моторов), оборонная промышленность (существующая прежде всего на базе такого субкластера, как ракетные технологии), металлургический кластер, телекоммуникационный кластер, электротехнический кластер, обслуживание газопроводов, медицинские препараты, пищевой кластер, лесной и несколько кластеров, которые являются на данный момент достаточно слабо развитыми: финансовые услуги, торговля, образование, но, тем не менее, перспектива у них тоже есть.

Из перечисленных выше кластеров мы выбрали лесной. Как это делается? Каким образом проект по кластеру связан со стратегией региона? Это опять же идеальный случай, модель, которую желательно применять при создании стратегии региона. В рамках региона существует некоторое количество основных кластеров и некоторое количество муниципальных образований, которые тоже имеют свои задачи, цели и стратегию, в зависимости от их расположения, состава населения, имеющихся проблем. Мы считаем, что эта система должна быть согласованной, и, в идеале, должна строиться общими усилиями, с помощью инициатив сверху и снизу: снизу - муниципальные образования, и сверху - региональные кластеры, должны сформулировать свои проблемы, после чего региональная власть должна

сформулировать стратегию для региона. Стратегии более низких уровней должны быть скорректированы с учетом этой стратегии. Мы называем это «зонтичной региональной стратегией» потому, что стратегия региона, как зонт, покрывает все остальные и базируется, в значительной степени, на тех знаниях и результатах, которые получены в результате разработки стратегии для кластеров и муниципального уровня.

Праздничных. Я бы хотел в качестве примера привести нашего соседа – Финляндию. Финляндия использует концепцию кластеров для формирования своей политики технологического развития.

На этом графике финны выделили ключевые кластеры в экономике страны, которые станут определять будущее в ближайшие годы. Это бизнес-портфель для экономики Финляндии: по вертикали - рост мирового рынка: насколько быстро растет международный рынок, насколько быстро можно на этом рынке получить необходимые деньги и стимулировать посредством этого развитие своей страны, а по горизонтали - насколько меняется доля Финляндии на этом международном рынке. Например, верхний правый квадрат - это наиболее приоритетная зона. Здесь рынок интенсивно растет, и при этом доля Финляндии постоянно увеличивается. Кластеры, которые находятся в этой зоне, в ближайшее время принесут больше прибыли и больше занятости в экономику страны. Это все, что связано с окружающей средой, информационные, телекоммуникационные отрасли.

Кластеры, которые располагаются снизу справа - это кластеры, в которых Финляндия занимает достаточно прочные позиции на международном рынке, но, к сожалению, конъюнктура такова, что рост не очень высок. Поэтому эти отрасли

будут приносить стабильный доход Финляндии, но использовать их нужно как дойные коровы, получая необходимый уровень занятости и прибыли для экономики. Это в первую очередь энергетика, и все, что связано с металлургией.

Следующая зона – верхний левый квадрат - это высокий рост мирового рынка, но сокращение доли Финляндии. Это кластер, который больше ориентирован на локальные потребности самой Финляндии. И последний стратегический квадрат – все, что снизу и слева, - это кластеры, в которых Финляндия достаточно быстро теряет свои позиции. Например, пищевая промышленность, строительство, химическая и лесная отрасль.

Лозинский. Лесная отрасль находится в Финляндии где-то посередине: то есть, доля на мировом рынке не изменяется.

Праздничных. Бизнес-портфель позволяет понять с помощью фактов, каково будущее, и в каких направлениях может развиваться экономика региона. Экономическое развитие – это непрерывный процесс. Тяжело создать ни с того ни с сего, какую-то точку роста, и сказать, что она в ближайшем будущем будет генерировать прибыль для нашей области на порядок больше, чем сейчас. Поэтому очень важно понять тенденции и правильно выбрать приоритеты для политики.

Дальше в качестве примера приведено то, как финны рассматривают структуру лесного кластера опять же в этих двух координатах. Мы все видим, что этот кластер распадается на маленькие кусочки, и мы видим, что наиболее приоритетным сегментом для Финляндии, с точки зрения роста мирового рынка, является продукция лесохимии. Так же, что касается оборудования, Финляндия занимает

очень мощные позиции, но рост достаточно ограничен. Финляндия теряет свои позиции в производстве бумаги и целлюлозы, заготовке леса и логистике, строительных материалах. Таким образом, эти слайды позволяют понять, как можно использовать концепцию кластеров для разработки стратегии экономического развития территории. **Основной вопрос, на который нужно ответить при разработке региональной стратегии, какие ключевые точки роста и развития существуют в регионе, и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста.**

Иогман Леонид Генрихович, Начальник департамента экономики Правительства Вологодской области, Заместитель губернатора Вологодской области: Комментарий к седьмому слайду. Сегодня 40 % европейской бумаги производит три финских компании. То же самое и целлюлоза. Все прогнозы говорят о том, что процесс концентрации в этом бизнесе будет в ближайшие 5 лет еще больше усиливаться.

Праздничных. Я просто хотел бы добавить, что речь идет об экспорте с территории Финляндии. Конечно же, огромное количество европейских компаний, принадлежат финнам, но это перспективы, интересы территории, которая экспортирует.

Реплика. Это скорее уточнение даже, а не вопрос.

Перельгин. Нет, там есть вопросы. В представленном анализе явно не учтены активы финского бизнеса, например, в России, в Германии, в Швеции. Если их учесть, то окажется, что эти цифры ни на что не работают.

Теперь вопрос о применимости: мы же говорим о стратегии. Насколько вы внимательно прорисовываете, когда пишете про кластерный анализ, первое: границы его возможностей, и второе: некий глоссарий, который должен быть создан по отношению к любой отрасли, которую анализируете? Потому что понятно, если в Пермской области 18 кластеров, то как дальше писать стратегию? Я все время задаю себе вопрос, - интересно, все 18 развивать или чем-то ограничиться? Вы знаете, что стратегическое решение, как правило, может иметь один-два-три приоритета, иначе все разлетится.

Хансен. Я хотел бы уточнить. Когда мы говорим о кластере, давайте уделим внимание той разнице, которая существует между кластером и отраслью. Есть некоторые ограниченные определения, правила. Регион, на территории которого мы можем говорить о существовании кластера, не превышает площадь, в рамках которой люди могут спокойно перемещаться. Речь идет о той территории, на которой людям было бы удобно общаться. Например, в США мы говорим о кластере, который существует в Детройте, или, например, о кластере, который существует в Лос-Анджелесе. И, конечно же, существуют определенные связи между этими кластерами, но существуют и различия.

Лозинский. Добавлю, что при рассмотрении лесных кластеров разных стран (Финляндии, Англии или США), выявляется, что они могут быть достаточно небольшими. В чем заключается вопрос? Дело в том, что проблема транснациональных корпораций выходит за пределы нашего сегодняшнего обсуждения, однако понятно, что компания, которая официально может быть зарегистрирована в Финляндии, производство имеет в Малайзии, налоги платит в Гибралтаре, например, и использует труд китайских рабочих, не может быть

финской компанией. Основной вопрос заключается в том, что финская экономика от этой компании получает недостаточно ресурсов.

Праздничных. Я хотел бы еще добавить: например, телекоммуникационный кластер в районе Хельсинки. На самом деле, этот кластер конкурирует с кластером в Силиконовой Долине за то, чтобы компания “Нокиа” разместила свой исследовательский центр не в Силиконовой Долине, а именно в этом телекоммуникационном кластере. Поэтому там, например, для города Эспо и для города Хельсинки очень важно не то, что есть компания “Нокиа”, и у нее огромное количество разных подразделений в разных странах; для этих городов очень важно, сколько людей работают в компании “Нокиа” на данной конкретной территории. Если речь идет о региональной стратегии, то для региона очень важно не только, чтобы в этом регионе располагается штаб-квартира огромной компании, у которой огромные продажи. Региону важно, чтобы в этом регионе эта компания расположила свои производственные центры, свои научно-исследовательские центры, и чтобы большое количество занятых в этой компании проживали именно на территории этого региона, чтобы зарплата росла именно в этом регионе, а не в каком-либо другом. Мне кажется, в этом и состоит основное различие.

Перельгин. Я еще раз задам вопрос в эту же точку. Я так не получил ответа. Если принимать решение по этой табличке: окружающая среда, информационная, телекоммуникационная отрасль, как кластеры, они лидирующие, быстрорастущие, финансово избыточные, и они – будущее Финляндии, - один шаг. Значит, я должен создавать все условия для того, чтобы именно эти отрасли получили приоритет. Как только я переворачиваю картинку, и смотрю в количество занятых, то я точно понимаю, что в строительстве, в недвижимости занято в раз 10 больше,

чем в телекоммуникационной отрасли. Поэтому я спрашивал о том, как очерчивается область допустимых решений, потому что глядя на кластерный анализ, можно же принять совершенно безумные решения в части их действия. Вы мне так и не ответили.

Праздничных. Можно я отвечу на это, предположив, как финны планируют использовать результаты этого анализа для принятия решений на своем уровне? Как вы знаете, в Финляндии один из мощных инструментов стимулирования развития отраслей – это технологические программы, которые реализует государственное технологическое агентство. Основная идея состоит в том, чтобы инвестировать определенные суммы денег в определенные области. Иными словами, 30 % отдать в информационные технологии, а 70 в другие места, либо наоборот? Эта карта говорит о том, что в ближайшее время на территории Финляндии наибольшая доля добавленной стоимости будет в двух секторах: технологии, связанные с окружающей средой и информационные и телекоммуникационные отрасли. Следовательно, достаточно большая часть ресурсов в ближайшие 5-10 лет будет направлена именно в эти отрасли.

Арабкин Валерий Владиславович, заместитель руководителя проекта «Статистика пространственного развития» ЦСР «Северо-Запад». Я, слушая этот доклад, с самого начала начал думать о том, где критерии определения.

Пока что у меня создается ощущение, что мы называем кластером просто ряд предприятий, расположенных в одной местности, которые принадлежат одной отрасли. Это, конечно, можно назвать кластером, но это не очень интересно. На мой взгляд, мы можем называть кластером ряд предприятий, если объем

производства или объем продаж этого кластера в данной местности намного превышает локальный рынок, но меньше глобального рынка.

Если посмотреть на эту картинку, то по этому критерию сразу можно выделить информационные, телекоммуникационные отрасли. Окружающая среда - может быть. Лесную отрасль явно можно назвать кластером. Химия - может быть. Металлургия явно нет. Строительство и недвижимость – это скорее всего местный рынок.

Ялов Дмитрий Анатольевич, руководитель регионального сектора ЦСР «Северо-Запад»: А я хотел бы сказать следующее, отвечая на вопрос Юрия Александровича, что дает эта методика для принятия решений.

Кластерный анализ – это одна из частей информации, необходимой для принятия решений. При этом он не может использоваться изолированно. И я более, чем уверен, что уважаемые докладчики расскажут о том, как кластерная методика может соединяться с другими методами анализа, подходами к стратегиям регионального развития для цели принятия решения. Это, на мой взгляд, очень принципиальный вопрос.

Иогман. На мой взгляд, кластер определяется осознанием неких стратегических целей для всех участников этой большой игры. Если есть такое осознание, то структурируется кластер. Если есть такое осознание, то начинает действовать не эффект арифметического сложения хозяйствующих субъектов, а синергетический эффект.

Хансен. Я хотел добавить одно из условий для образования кластера: это определенные лица, которые хотят расти в рамках этого кластерного проекта. В

Америке мы используем термин “общественные предприниматели”, и это означает определенный сдвиг в сознании, переход от “ковбойского ведения бизнеса” к общественному ведению бизнеса, переход к заинтересованности в общественных интересах, а не только концентрации на своих частных.

Презентация и дискуссия «Опыт пилотного проекта «Активация лесного кластера в Пермской области»

Лозинский. В Пермской области реализуется пилотный проект по активации лесного кластера. У этого проекта два заказчика: первый – администрация Пермской области, второй – Приволжский федеральный округ. Проект направлен на то, чтобы апробировать кластерный подход в России. Лесной кластер был выбран из 18-ти потенциальных кластеров и отраслей, которые мы выделили в области. Выбор определяется следующим: необходимостью подобных инициатив в лесном кластере, а также невозможностью самостоятельного их проявления внутри кластера по причине большого государственного влияния.

Коротко, чтобы представить лесной кластер Пермской области – на слайде представлена статистика за 2001-ый год производства разных видов лесобумажной продукции по категориям. Сиреневатый цвет – это Северо-западный округ. Наверху цифра – это процент от общероссийского производства. Бордовым цветом обозначен Приволжский федеральный округ, и в нем Пермская область – это желтый цвет. В Пермской области сконцентрировано производство бумаги, фанеры и картона. Остальное – в меньшей степени. Тем не менее, Пермская область обладает высоким уровнем концентрации лесных ресурсов. В Пермской области очень развиты такие отрасли как нефтяная, химическая, газовая, – там высокая прибыль, заработные платы, конкурентоспособность предприятий, и естественно, лесная отрасль долгое время находилась в некотором пренебрежении, но, тем не менее, для решения многих проблем области лесная отрасль является очень важной.

Как я уже сказал, инициатива здесь находится в руках администрации. Почему в этом проекте была необходима поддержка администрации? Существует три

основных причины. Первая причина связана с тем, что велика роль государственного регулирования. Второй момент заключается в том, что большие проблемы лесной отрасли лежат на уровне лесозаготовок, большие проблемы связаны с кадрами и слабо развитой инфраструктурой. Одна из ключевых проблем – это вопрос долгосрочной аренды и частной собственности на землю. Актуальной остается ситуация, при которой предприятия других отраслей – нефтяной, пищевой и т.д. – длительное время работают на рынке и являются инвестиционно привлекательными, то в лесную отрасль инвестиции пока приходят только в очень ограниченном объеме в ограниченные регионы.

С чего мы начинали: мы были реалистами и понимали, что основная цель этого проекта не только понять, как этот подход работает в России, какие трудности, и какие результаты он может давать, но и достичь практических результатов. Мы в рамках проекта постарались сконцентрироваться на достижении практических результатов по четырем категориям: по бизнесу отдельно для малых и средних компаний, и отдельно для крупных, по Вузам и НИИ, по администрации региона, по области в целом.

По малому и среднему бизнесу ситуация следующая: во-первых, получен доступ к ресурсам, которых он в одиночку получить не может. Потом у него появится обособленная позиция, которую он сможет отстаивать перед органами власти.

Что касается крупного бизнеса, это, прежде всего, решение самой большой проблемы для данной отрасли – это кадровой проблемы. И решение проблемы леспромхозов.

Очень большое подспорье это для Вузов. Однако, связи, которые были, за последние лет 10 потеряны, и сейчас неплохо было бы их восстановить.

А администрация, которая как именно в этом году в 2002-ом озаботилась проблемой лесного комплекса, начала разрабатывать программу развития лесного комплекса. То есть, для администрации региона наш проект дает совершенно новый инструмент, более эффективный и более современный.

Мы исходим из того, что Пермская область получит рост в лесной отрасли в результате этого проекта: то есть рост доходов и рост занятости населения, а, кроме того, это так или иначе повлечет развитие родственных подрядчиков: поставщиков оборудования, транспортных компаний. Что мы в рамках этого проекта делали и продолжаем делать?

Первое - это проведение совещания со всеми вышеперечисленными субъектами. Нами оказывается постоянная консультационная поддержка. Подспорьем для этого проекта стало еще и то, что незадолго до этого, Проект МГТУ им. Баумана «Обзор конкурентоспособности российских регионов» закончил анализ бизнес климата Пермской области, в результате которого было обследовано около 50-ти крупных предприятий. Так что, мы уже с самого начала знали, какие есть предприятия, кто основные игроки, какой у них потенциал, на что они способны. Для совещаний мы подготавливаем практические материалы. Мы осуществляем знакомство с международным опытом для тех, кому это необходимо. И, кроме того, мы через специализированный Интернет сайт будем в дальнейшем поддерживать контакт со всеми участниками проекта.

Вот карта Пермского лесного кластера. В левой части у нас обозначены поставщики, то есть те, кто занимается заготовкой леса, лесовосстановлением и транспортной инфраструктурой. Потом идут поставщики оборудования, комплектующих и поставщики специализированных услуг. Вот корневой бизнес

этого кластера. Мы выделили в нем 5 элементов, которые действуют как отдельные производства, имеют свои специфические свойства, специфические технологии, и они так или иначе экспортируются за пределы региона, за границу в том числе. Это круглый лес, это целлюлозно-бумажная продукция, бумага, картон, обои, тара, упаковка, это пиломатериалы, строительно-отделочные материалы, фанера, ДСП и ДВП, и потом то, из чего это все делается, то есть мебель, какие-то дома, и так далее.

На корневой бизнес оказывают влияние ряд поставщиков, во-первых, Вузы и НИОКР. Прежде всего, это Уральская лесная Академия, которая расположена в Свердловске, и некоторые Пермские университеты. А так же сетевые организации: ассоциация лесопромышленников, которая включает крупные лесопромышленные предприятия, некоммерческое партнерство и сотрудничество, которое включает все крупные промышленные предприятия региона, Торгово-промышленная палата. Кроме того, отрасль очень сильно зависит от федеральной и региональной поддержки.

А с правой стороны у нас обозначены основные потребители продукции лесного кластера. Это то, что связано с книгопечатной полиграфией. Дальше мы выделили три кластера, которые в Перми есть: пищевой кластер, кластер фармацевтики и биотехнологий, строительный кластер. И понятно, что и строительные компании и в Перми, и в России, и в Западной Европе, и в США тоже закупают эту продукцию пермского лесного кластера. Но мы здесь обозначили то, что относится к Перми.

Примерно такая карта кластеров была получена. С помощью этой карты мы сразу видим определенные проблемы и то, как их можно решать. Поскольку проект не

завершился, о каких-то результатах мы говорить не можем. Тем не менее, мы можем выделить те проблемы с реализацией кластерного проекта, которые были у нас получены в ходе нашей работы.

Первая проблема характерна для Пермской области, но по нашему опыту она характерна для многих российских регионов. Это очень низкий уровень доверия друг к другу у лидеров бизнеса и к инициативам, которые исходят от власти. Особо никто не верит в то, что будут найдены какие-то решения, которые им помогут. Соответственно выживать все пытаются сами, и с этим связана вторая проблема - это пессимистичная оценка лидерами бизнеса перспектив развития бизнеса в России. С таким пессимистичным подходом сложно ставить какие-то амбициозные цели и их добиваться. Естественно, это не способствует реализации новых инициатив. Кроме того, поскольку текущие задачи предприятий, которые связаны с налогами, связаны с кадрами, с государственными административными барьерами, с очень низким качеством транспортной инфраструктуры занимают все рабочее время, стратегией никто не занимается. Кроме того, как мы уже говорили, несмотря на то, что и научная инфраструктура есть, и Вузы есть, и есть поставщики оборудования, но развиты они на сегодняшний день достаточно слабо, и связи между ними тоже слабые. Кроме того, специфическая проблема – это территориальное распределение предприятий в кластере: они сильно оторваны друг от друга (на 200 километров и более).

Тем не менее, что происходит? О каких результатах мы можем сказать? Во-первых, поскольку этот проект был сфокусирован на уровне администрации, администрация поняла преимущество этого кластерного подхода, и, во-первых, есть желание провести более глубокий анализ тех кластеров, которые есть в регионе, выявить и понять, что с ними нужно делать, как их развивать, и второе -

сейчас разрабатывается программа развития лесопромышленного комплекса в Пермской области. Сейчас принято решение – эту программу построить на основании кластерного подхода.

Кроме того в ходе этого обсуждения предприятия оказались готовы говорить открыто о тех проблемах, которые у них есть. И мы выявили ключевые проблемы данного лесного кластера в Пермской области и обозначили основные пути решения. Сейчас мы как раз проводим тестирование этих проблем и решений, разрабатываем определенные рекомендации, и самое главное (Алек Хансен говорил про изменения в сознании) в нашем проекте мы стараемся обеспечить долгосрочные результаты, а долгосрочные результаты – это прежде всего изменение психологии. Мы видим, что ведущие лидеры бизнеса постепенно начали втягиваться в этот проект, принимать участие во встречах, они о чем-то говорят, высказывают инициативы, высказывают пожелания, и доверие между ними растет. Несмотря на все эти сложности, несмотря на то, что в России кластерный подход, в силу объективных и субъективных факторов, крайне сложно реализуется, тем не менее все равно результаты появляются.

Почему мы уверены, что результаты будут носить устойчивый характер? Сейчас есть три основных возможности для развития пермского лесного кластера. Это первое – программа, которая сейчас разрабатывается. Второе – это то, что была создана ассоциация лесопромышленников, которая включает крупнейшие предприятия. Когда она создавалась, цели и задачи работы были достаточно размыты. Эти предприятия объединились, почувствовав в этом необходимость, но они поначалу не знали, что им это дает, зачем это нужно, и с чем можно работать. Сейчас мы пытаемся для этой ассоциации поставить определенные задачи, которые она могла бы решать для развития кластера. И третье - мы сейчас

планируем разработку инициатив по подготовке кадров, по научным исследованиям, которые помогут повысить конкурентоспособность данного кластера.

Перельгин. Вопросы, пожалуйста.

Реплика. У меня вопрос такой. Рассматривалось ли в проекте позиционирование лесопромышленного комплекса Пермской области по отношению к аналогичным лесопромышленным комплексам других субъектов, прежде всего, Северо-запада? С другой стороны, рассматривались ли возможности для развития внутренней экономики за счет потребления всей продукции внутри самой Пермской области?

Лозинский. Большое спасибо за ваш вопрос. Можно относиться к кластерному подходу по-разному, но мы считаем, что кластеры не будут развиваться без понимания того, какие продукты и на каких рынках эти кластеры будут экспортировать. И мы как раз в рамках нашего анализа сейчас занимаемся этим вопросом, и на следующей встрече мы этот вопрос собирались уже обсудить с руководителями предприятий дополнительно, и принять какие-то общие решения по этому вопросу. Это действительно очень важный момент. Почему кластерный подход сейчас применим? Как считает журнал “Экономист”, один из самых авторитетных в мире в области экономики, сейчас конкурируют не предприятия, сейчас конкурируют кластеры. Соответственно это очень важный вопрос, связанный с экспортом леса и с экспортом пиломатериалов, с экспортом фанеры, и так далее. Действительно основные конкуренты для пермского лесного кластера в России расположены в Северо-западном округе, прежде всего, это республика Коми. Но там так же расположены партнеры многих предприятий. Поэтому здесь есть вопрос и для конкуренции и для сотрудничества. Внутреннее потребление – это

тоже очень важный вопрос. Один из примеров заключается в том, что потребление на рынке мебели в Пермской области одно из самых высоких по России, в силу большой численности населения и высоких доходов. Однако же, производство мебели в регионе очень слабое и неконкурентоспособное. То есть, одна из проблем, которая нами рассматривается - имеет ли смысл, насколько в регионе целесообразно развивать производство мебели, насколько это может быть конкурентоспособным, то есть, как именно часть продукции используют для внутреннего потребления. Не случайно в карту кластера мы включаем не только поставщиков, но и потребителей продукции, которые расположены внутри региона. Спасибо большое.

Воскобойников. Я представляю государственный научный центр лесопромышленного комплекса, Воскобойников Игорь Васильевич. У меня вызывает сомнение, правильно ли вы провели анализ четырех проблем и выход из них. Как вы их обосновали?

Лозинский. Игорь Васильевич, все-таки немножко уточните вопрос, что именно вас смущает в нашем анализе? 4 группы потребителей, которые мы назвали?

Воскобойников. Да. Я считаю это недостаточным.

Лозинский. Сейчас я попытаюсь объяснить. Имеется в виду, что здесь мы выделили 4 группы потребителей продукции лесного кластера: целлюлозно-бумажное производство, пиломатериалы, фанера, ДВП, ДСП, круглого леса, и мебель. Пока по тому анализу, который мы проводили по опросам предприятий, выделяются именно эти 4 группы: пищевой кластер, именно – тара, упаковка, активированный уголь; это кластер фармацевтики и биотехнологий; это

строительный кластер; это в небольшой степени химический кластер, и это в частности полиграфия, а потом это конечная продукция – это мебель. Пока больше эти ресурсы не используем. В дальнейшем в ходе проекта мы, безусловно, будем анализировать и другие варианты возможных потребителей продукции, которые расположены на территории Пермской области. То есть, это пока текущее состояние, анализ. Эта карта может быть в большей степени закончена по той части, которая с левой стороны в центре, и вопрос потребителей как раз является еще пока для нас в достаточной степени открытым.

Аллилуева Ольга Геннадьевна, Экономический Советник Полномочного Представителя Президента РФ в Приволжском Федеральном Округе: Я хочу добавить, что речь идет еще и о некоторых приоритетах. Пожалуй, еще несколько слов, которые, на мой взгляд, здесь не звучали. Действительно, для нас это поиск новой промышленной политики, который заключается не только в исследовательской части, но и в некоем стимулировании и в реализации конкретных инициатив, и все это упирается, на мой взгляд, в ключевой вопрос, даже не в аналитический, а вопрос культуры партнерства, и культуры диалога, и выработки и принятия решений, этических норм и так далее. В каждой отрасли, в каждом секторе будут свои особенности, и во многом, безусловно, это зависит от личностей и от лидеров тех или иных регионов. И для меня ключевым фактором успеха является культура партнерства, что, я надеюсь, в вашем округе тоже присутствует.

Перельгин. У меня есть к вам вопрос, который меня волнует, - вопрос масштаба. Леонид Генрихович мне тут подсказал, что, говорит: “Говорить о лесном кластере Пермской области – это все равно, что говорить о глобусе Пермской области”. Как вы выходите из этой ситуации? Понятен вопрос?

Лозинский. Да, примерно понятен. Я бы не согласился подобным утверждением, потому что в Пермской области сконцентрированы все элементы цепочки ценностей данного кластера: от лесозаготовки до производства конечной продукции. Мы тут отметили целлюлозно-бумажную продукцию. Мы могли бы более глубоко детализировать корневые бизнесы, в том числе, там есть и очень успешный и конкурентоспособный корневой бизнес по производству денег и ценных бумаг.

Реплика. Пермский “Госзнак”.

Лозинский. Да, Пермский “Госзнак” и Краснокамский “Госзнак”, который ценные бумаги для многих стран печатает. Я хотел сказать, что как показывает наш опыт, можно говорить о кластере в масштабе города или района, можно в масштабе региона, можно в масштабе группы регионов. Именно на уровне региона кластер в наибольшей степени - это тот масштаб, о котором можно говорить. Еще один момент: как мы пытаемся аналитическим методом определить масштаб этого кластера. Мы пытаемся понять, какова интенсивность связей между предприятиями в Пермской области, и какова интенсивность связей этих предприятий с организациями за пределами Пермской области. К сожалению, результаты еще не готовы, потому что это очень детальный анализ каждого предприятия, но в любом случае, если получится так, что контакты, взаимосвязи между предприятиями именно в Пермской области существенно выше, чем взаимосвязи этих предприятий с аналогичными в других регионах или в других странах, то, в принципе, вот с точки зрения концепции кластеров, можно говорить о том, что границы этого кластера или масштаб этого кластера ограничен Пермской областью.

Перельгин. Можно я закончу свой вопрос? У меня простое рассуждение. Есть, к примеру, экосистемный подход, и можно воду в стакане обозвать экосистемой, а есть экосистема, например, озера Байкал. И вообще, экосистемный подход космополитичный. Куда ни применишь - везде экосистема. У меня есть опасение, что у кластерного анализа нет некой формализации процедуры масштабирования. Тогда непонятно, потому что ваш коллега, например, говорил, что отверточные производства, расположенное в Калининградской области по сборке автомобилей, потому и хороши, что рядом. Там задается масштаб формальный – эффективность доставки комплектующих изделий до производителя, и он ограничивает. Если везти в Москву, неэффективно, а до Всеволожска эффективно. Поэтому завод “Форд” во Всеволожке, а не там. Условно говоря, по отношению к любому кластеру, если берется такой анализ, там внутри должна быть такая процедура. Я когда задавал вопрос про масштаб, я думал, может быть вы уже к этому как-то подошли. Понятно, что с точки зрения администрирования, пилотный регион выбирается методом некой экспертной оценки. Выбрали в Приволжском федеральном округе не Чувашскую республику или Татарстан, а Пермскую область в силу разных всяких обстоятельств, в том числе и политических. Но означает ли это, что это сразу формально задает границы? Потому что мне-то кажется, что в вашем ответе, когда вы говорите, в рамках Пермской области, надо отменить кластеры, потому что кластер не должен быть чувствителен настолько к административной границе.

Иогман. На самом деле, это действительно уникальная работа, которая делается в Пермской области, потому что Северо-западный федеральный округ стоит перед дилеммой «лесного кластера». Пока потенциально его будем называть лесной кластер Северо-западного федерального округа. Потенциально, потому что, либо

он станет сырьевым придатком лесного кластера Финляндия, так как ближе расположен к границе; либо все-таки будет активизирован действительно лесной кластер. И это очень серьезная дилемма, и это самый серьезный, на мой взгляд, вызов для округа, который предъявляется сейчас. И тут зависит от видения будущего, и от анализа, в том числе, от результатов работы по изучению возможностей активизации лесного кластера в Пермской области. А почему возник вопрос о масштабе? И мы, и вы говорили о том, что мы вступили в период конкуренции не предприятия, а конкуренции кластеров, и нашим самым ближайшим конкурентом является опять же лесной кластер Финляндии. И поэтому соотнесение этих масштабов, конкурентных масштабов региона или надрегионов, для нас это очень важно. Вот такая небольшая ремарка.

Лозинский. Да, очень интересный вопрос. Можно я тоже прокомментирую? Потому что на Северо-западе очень интересная ситуация: можно сказать, что административные границы даже страновые не всегда влияют на кластеры. Если брать лесной кластер Финляндии и Северо-запада, то понятно, что в Карелии, допустим, лесной кластер является включенным в лесной кластер Финляндии. На Северо-западе мы называли несколько независимых лесных кластеров: вокруг Петербурга в Ленинградской области, Коми. А остальные надо более глубоко анализировать.

Я согласен, что территориальные границы не всегда играют роль для кластеров.

По поводу дилеммы я совершенно согласен. Но здесь более важно понимать не в целом по Северо-западному округу, а конкурентоспособность различных кластеров: то есть, если говорить о республике Коми, то там у них кластер очень

конкурентоспособный, вернее, потенциальный кластер. Продукция, которую они производят, это один из лидеров. Если говорить о Карелии, там ситуация другая.

Реплика. Скажите, пожалуйста, а существует ли перечень целевых показателей, поскольку все время говорилось о том, что нельзя жить настоящим, надо жить будущим? На какой расчетный срок, и какие по характеристикам показатели были заданы с точки зрения перспективного развития самого проекта?

Лозинский. Хороший вопрос. Что касается целевых позиций самого проекта - это показатели, которые характеризуют, насколько после этого проекта частота связей между предприятиями и организациями в кластере и качество этих связей усилится. Показатели, которые относятся непосредственно к конкурентоспособности самого кластера, которые планируется достигнуть, мы как раз и формируем в ходе проекта, но заранее мы их не можем задать. Временные горизонты не должны быть слишком большими. 10-12 лет - это слишком много, потому что очень быстро меняется ситуация в России. Наверное, временные горизонты в России должны быть 5-7 лет для таких долгосрочных стратегических проектов. (перерыв)

Реплика. Концепция кластеров интересна, прежде всего, для малых и особенно средних фирм, для которых выход на внешние рынки, на экспортные рынки, или, как вы сказали, на экспортные по отношению к регионам, представляет проблему. В этом отношении опыт Италии, на котором Портер когда-то основывал свои известные книги, включающие анализ кластеров, очень характерен, - те же мебельные фирмы, которые в одиночку не могут выйти на внешний рынок, но их ассоциации, их кооперативы региональные, отраслевые или общеитальянские кооперативы помогают им выйти на внешний рынок. На Каменноостровском проспекте есть магазин итальянской мебели, где «скрижали» есть у входа: список

фирм, которые поставляют туда из Италии мебель. Около ста фирм перечислены. Никакая из них поодиночке не могла бы выйти. Все вместе могут, благодаря кооперации. То есть, кластер помогает кооперироваться. И административные конечно здесь границы не менее важны, чем отраслевые, потому что административный ресурс, в широком смысле слова, очень важен в нашей экономике. Спасибо.

Лозинский. Совершенно согласен с вами в том, что для малых и средних предприятий кластерная инициатива имеет очень большое значение. Вы знаете, к сожалению, вынужден возразить вам по поводу крупных компаний. Я могу привести пример. Беседовали с человеком, который рассказал нам, как компания “БМВ” принимает решения о размещении производства - один из важнейших критериев – это размещать производства там, где есть развитые кластеры, которые позволяют уменьшить издержки на приобретение каких-то комплектующих, вообще на производство, на научные исследования, на доступ к кадрам.

Реплика. А как они узнают об этом кластере, и через кого?

Лозинский. Процесс выбора инвестиционной площадки и размещения производства – это достаточно сложный процесс. В компанию “БМВ” в очереди стоят руководители разных муниципальных образований с просьбой разместить там то или иное производство. Сами муниципальные образования готовят инфраструктуру для этого, у некоторых даже строят здания, обеспечивают налоговые льготы, и просят, чтобы компания “БМВ” или другая транснациональная корпорация разместила там производства. После этого эти бизнес-планы, эти проекты проводят экспертную оценку, и из них выбирают один,

два, три, которые уже более глубоко анализируются, после этого принимается решение.

Аллилуева. Я хочу сказать, что это еще более важно для кластеров информационных технологий. Буквально вчера у нас точно такой же стоял вопрос, когда одна из ведущих лидеров выбирает, где у них будет расти бизнес. И первый вопрос, - а где потенциальные креативные кластеры, вообще говоря, могут вокруг чего создаваться и зарождаться?

И еще я тоже хочу некоторые добавления сделать, хотя и менее всего предметно. Сейчас уже нет иллюзий относительно рынков и всех рыночных инструментов. Экономика давно оперирует “теорией неоднородности экономических систем”, где есть вертикально интегрированные компании и сети, где есть рынки и квазирьнки, лидеры, личности, и так далее. И на самом деле более всего важна степень их координации, а какие там законы – рыночные или не рыночные действуют, - это открытый вопрос, не требует особенных дискуссий. А вся либеральная экономика, к сожалению, безвозвратно устарела вместе с XX-ым веком. Новые реальности, новые роли и комбинации административных рычагов и мягких инструментов. Весь вопрос культуры принятия и реализации решений, культуры координации, лоббизма, партнерства, и тому подобное.

Лозинский. И я последнее, что я хотел бы добавить, что касается больших компаний. Сейчас ключевым фактором конкурентоспособности многих западных компаний являются инновации, то есть, насколько компания может быстро запустить новый продукт на рынок. Но все последние исследования подтверждают, что наибольшая вероятность появления инноваций возникает в отраслевых кластерах. Недавно глава одной из крупнейших фармацевтических

компаний сказал, что: “Теперь у меня не возникает вопросов, как мне выбирать места для размещения исследовательских лабораторий в области биотехнологий. Я это буду делать в наиболее развитых биотехнологических кластерах невзирая на то, находится ли этот кластер в Соединенных Штатах или в других странах». Иными словами, большие транснациональные компании смотрят на кластеры как на источник конкурентных преимуществ.

Реплика. А они сами заказывают исследования?

Аллилуева. Безусловно, они сами проводят часть аналитической работы. Потом приезжают их директора различных уровней, которые занимаются переговорами с правительствами: федеральные правительства, региональные, муниципальные, и со всеми у них серия встреч относительно ваших перспектив и ваших приоритетов, далее они уже сравнивают приоритеты федеральные, готовность и способность региональных властей, факторные условия. Они сами проводят внутренний анализ, они рассматривают конкурентные преимущества тех или иных территорий, и накладывают, какой срок и какие инициативы они могут компенсировать, как правило, сами.

Реплика. Уважаемые коллеги, хотелось бы поделиться некоторыми впечатлениями, которые мы получили за этим круглым столом. Действительно, последний год в лесной промышленности произошли определенные изменения. В чем они заключаются? За последний год произошло какое-то осмысливание положения дел в лесной промышленности, поставлены задачи перед лесной промышленностью. Во всех докладах, которые здесь прозвучали, правильно отметили, что лесозаготовки – это основа развития лесной промышленности. Действительно, сырье, затраты на сырье составляют колоссальнейшую долю во

всех подотраслях лесной промышленности: целлюлозной, деревообрабатывающей и так далее. Задача заключается в том, чтобы снизить максимально затраты, которые мы несем с заготовкой дерева, но здесь мы забываем с вами, мы говорим о развитии лесной промышленности. Мы говорим, что развитие средних и малых предприятий должно идти по пути кластерного подхода, но в то же время в России главное не решено – это лесопользование. Я согласен, что в этом направлении государство потеряло контроль и управляемость. Будем так говорить, “лесники”, лесоустроители, лесопользователи работают по своим программам. Они разработали концепцию развития лесопользования, но эта концепция почти не отражает задачи, которые стоят перед лесной промышленностью. Лесная промышленность разрабатывает свои концепции, свои стратегии, которые никак не совпадают с концепцией лесопользователей. Действительно, нужно решить главный вопрос. Недавно государственному научному центру поручили подготовить документы по закону “О концессиях”. Представляете, мы говорим, - какая аренда должна быть: долгосрочная, краткосрочная, и так далее? И возникает еще вопрос вот этот. Вопрос он очень много определяет. То есть, надо определить стоимость дерева на корню. Как ее определить? Как его добывать? Вот отсюда зависит и все другое. Поэтому я думаю, что экономисты как раз и должны сказать, и определить главную стратегию, то есть нужно разработать модель развития лесной комплекса, который включает в себя и лесопромышленный комплекс, и комплекс лесного хозяйства. Спасибо.

Лозинский. Игорь Васильевич, спасибо большое. Я могу только добавить, что по окончании этого проекта мы, кроме того, что дадим рекомендации, администрации Пермской области, мы сделаем какие-то рекомендации на федеральный уровень, и тоже будем их как-то потом передавать экспертному

сообществу, соответствующим министерствам, чтобы опыт этого пилотного проекта послужил хорошим примером для разработки общей стратегии.

Алиева Галина Валентиновна, РосНИПИ "Урбанистики". Поскольку мы в своей деятельности приближены непосредственно к территориям, к проектированию, к развитию схем территорий, то я хочу задать такой вопрос. Мы говорили здесь преимущественно о благополучных территориях. И докладчики говорили о том, что главный фактор развития кластера – это бизнес-климат территории. Скажите, пожалуйста, каким образом должен быть организован процесс развития кластеров на территориях достаточно депрессивных, и возможно это или нет?

Лозинский. Рейтинг этот у меня лично вызывает много вопросов, потому что места в рейтинге не всегда совпадают с реальной конкурентоспособностью регионов, с компаниями, которые там расположены, но это отдельная тема. Мы имеем неплохой опыт работы с такими территориями, скорее не на уровне региона, а на уровне муниципального образования, но, тем не менее. Что такое депрессивная территория, мы все очень хорошо себе представляем. В данном случае, скорее всего кластеров нет. Это их нужно создавать. Есть две стратегии для депрессивных регионов.

Реплика. Возьмем, к примеру, Чувашию

Лозинский. Во-первых, там есть несколько компаний, которые являются на своих рынках очень конкурентоспособными в России. Во-вторых, есть два варианта – вариант первый, стратегия первая – это просто максимально делать привлекательные условия для привлечения внешних инвестиций, то есть

максимально снижать региональные и местные налоги, насколько это возможно, принимать какие-то местные нормативные акты по инвестициям, обеспечивать прозрачность. А второй – делать небольшие шажки в рамках целенаправленного и стратегического характера, которые позволяют нам постепенно двигаться к развитию кластеров и развитию бизнес климата. Делать все то же самое, что и для благополучных регионов, но единственное, результат будет через несколько лет (5-10). Но если мы сейчас это не начнем делать, то этого не будет никогда. И создавать благоприятный бизнес климат можно и в депрессивном регионе. Нужно посмотреть, с чего бы стоило начать. И потом, конечно, важен анализ: у каждого региона своя специфика. Возможно, регион является депрессивным, но там очень хорошие возможности для развития туризма, потому что там нет промышленности. Или для производства каких-то экологически чистых производств и продуктов питания.

Как раз первый вопрос, который бы я предложил обсудить, я немножко по нему пробежусь. Вопрос в чем заключается? Вот как раз наша матрица – высокая или низкая вовлеченность властей (региональной, муниципальной или федеральной) в данный проект. Насколько инициатива власти влияет на проект, и какова вовлеченность бизнеса. Получается 4 варианта. Те проекты, в которых бизнес сам можем разобраться, сделать какие-то кластерные проекты без участия власти, он обычно это и делает или пытается это делать; те проекты, в которых и бизнес, и власть должны идти навстречу друг другу; те проекты, в которых ведущая роль и инициатива принадлежит власти; те проекты, где вовлеченность власти и бизнеса низкая. И вот если этот проект кто-то все-таки инициирует, то он может быть и получится. Если нет, то нет. Мы хотели более подробно обсудить, какие отрасли входят в тот или иной квадрат.

Реплика. Это привязка идет к каким-то регионам?

Лозинский. Нет, это дискуссионный слайд, это привязка в целом по России. Это очень сильно зависит от конкретного региона.

Реплика. То, что у вас находится в низком квадрате, сразу может перескочить в самый высокий развивающийся, и Санкт-Петербург вот сейчас вроде как попадает именно туда в связи с 300-летием и событиями, которые вокруг этого идут.

Реплика. Были заданы вопросы, ответов на которые не последовало. Что является критерием для кластера? Просто несколько предприятий, тогда каких? Говорили, - легкая, пищевая промышленность, и так далее. В Санкт-Петербурге по объему иностранных инвестиций за последние 10 лет первое место занимает пищевая промышленность. Кого надо развивать? Это первый момент.

Второй момент. Что развиваем: эффективное предприятие, которое дает большую долю прибыли, дает занятость на данной территории, или высокотехнологические производства, которые в данный момент не дают каких-то высоких дивидендов, но развивать их все-таки надо? Что тогда кластер? Потому что кластеру, как вы утверждаете, нужны большие материальные ресурсы, государственные ресурсы, административные ресурсы, и так далее. Куда их? В эффективные производства, в не эффективные производства? Каковы тогда все-таки являются критериями для выбора?

Что для нашего города? Если про наш город говорить, то с моей точки зрения, кластер у нас один – это судостроительная отрасль. Значит, его развиваем? Каковы критерии?

Лозинский. Я попытаюсь ответить очень коротко. Во-первых, судостроительная; во-вторых, туризм; в-третьих, пищевой кластер; в-четвертых, машиностроение. Кластеров можно называть достаточно много.

Праздничных. Я просто бы хотел уточнить. Как выделить кластер? Существует множество разных способов. Я остановлюсь на некоторых. В принципе, есть два основных пути. Первый путь состоит в том, что кластеры можно попытаться выявить с помощью доступной статистики: у нас есть отраслевая статистика - это различные экономические индикаторы по очень детальному перечню отраслей. С помощью этих показателей можно выявить, насколько в том или ином регионе сконцентрированы те или иные отрасли. Например, возьмем Соединенные Штаты. В Соединенных Штатах огромное количество отраслей, подотраслей, но если проанализировать эту статистику, выяснится, что высокая концентрация занятости, например, в автомобильной промышленности и в схожих отраслях наблюдается всего лишь в нескольких регионах. Иными словами, первый автоматический путь выявления кластера в рамках всей страны – анализ отраслевой статистики и оценка того, насколько в том или ином регионе высока концентрация тех или иных «кусочков» подотраслей (групп предприятий). Это первый шаг, всего-навсего предположение о существовании кластера. Как же перейти к тому, чтобы понять, есть ли в этих регионах кластеры на самом деле?

Существует множество разных инструментов, один из достаточно хороших, надежных инструментов – это специализированные опросы руководителей предприятий. Необходимо понять, откуда эти предприятия берут сырье для производства товаров и услуг, где они заказывают технологии, где они получают человеческие ресурсы, куда они поставляют свои продукты и услуги. Иными

словами, если в каком-то регионе есть очень высокая концентрация отраслей, и при этом в рамках этого региона эти предприятия очень сильно и активно сотрудничают между собой - это первые сигналы к тому, чтобы сказать себе: “Да, в этом регионе есть тот или иной кластер”.

Реплика. Но Вы все равно не отвечаете на заданный вопрос.

Перельгин. Дело в том, что вы так задаете вопрос, что на него ответить тяжело. Если бы вы перевели свой вопрос в утверждение, и сказали бы, например, что: “Мы проанализировали судостроительную отрасль в Петербурге, и с нашей точки зрения, это можно отнести к кластеру по тому-то, по тому-то, по тому-то, а не потому, что они здесь говорят”. Тогда бы у вас была позиция.

Реплика. Делалась ли попытка созданного на базе лесопромышленного комплекса Пермской области кластера или системы кластеров с тем, что сегодня имеется на Западе, но с учетом может быть на российскую специфику?

Лозинский. Извините, но я просто не до конца понял ваш вопрос. Вы имеете в виду, - сравнивали ли мы ситуацию в пермском лесном кластере с ситуацией в других лесных кластерах в других странах?

Реплика. Я думаю, что ситуацию сравнивать нельзя. Можно сравнивать тенденции наверно, можно сравнивать начальное состояние. Делались ли вами в результате реализации этого проекта сравнения, насколько в рамках той экономики, которая есть у нас, эти положительные тенденции будут выявлены, насколько они могут быть сравнимы с аналогичными системами в США или в Финляндии, предположим? Я уточнил вопрос? Понятно?

Лозинский. Я проиллюстрирую ответ на этот вопрос. Например, есть пермский лесной кластер. Для этого лесного кластера существует очень большая проблема – все, что связано с человеческими ресурсами. И решение этой проблемы очень сильно зависит от страны, где существует этот кластер. Не существует здесь никаких универсальных решений. От чего это зависит? Возьмем американскую систему образования и возьмем российскую систему образования. Для того, чтобы например, создать в американском университете какой-то совместный исследовательский центр по вопросам лесной промышленности, необходимо сделать то-то, то-то, то-то. Например, необходимо лишь договориться между собой ректору университета или даже декану совместно с предпринимателем, или совместно с губернатором, или с какой-нибудь корпорацией регионального развития. Этот центр возникнет, и завтра же он начнет готовить специалистов для лесного кластера, и послезавтра это станет самая лучшая программа по подготовке, например, специалистов в области лесного кластера. Возьмем Россию. Как решается эта проблема? Если вы решите создать аналогичный центр, например, в Пермском Государственном Университете или в Пермском Технологическом Университете, разумеется, все эти инструменты, все эти подходы к решению этой проблемы не сработают. Здесь необходимо знать, как у нас существует система образования, кому подчиняются вузы, где принимаются решения. То есть, само решение конкретной проблемы кластеров доступности и качества человеческих ресурсов для пермского кластера требует совершенно другого решения. Этим вопросом или этим ответом я хотел подчеркнуть, что на самом деле, конечно же, конкретные решения по развитию тех или иных кластеров очень сильно отличаются от страны к стране, и очень сильно зависят от большого количества факторов, которые специфичны для данной страны.

Перельгин. Есть ли еще вопросы?

Реплика. Это скорее к вашему вопросу - где же в Петербурге кластеры, а где не кластеры? Но ведь сперва надо поставить предыдущий вопрос, - а зачем вообще выяснять, где кластеры, а где не кластеры, и что за ними стоит

Перельгин. А как вы сами отвечаете на этот вопрос?

Реплика. Для того чтобы выявить группы предприятий внутри даже города. Чтобы выделить приоритетные направления городской администрации по налаживанию сотрудничества предприятий, которые разделены между собой, раздроблены, больше конкурируют, чем сотрудничают, чтобы свести их вместе.

Аллилуева. Кластер представляет собой группу или сообщество географически взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельной компании и кластера в целом. Это определение кластера. Принципиальное слово – “сообщество”. То есть, между ними в том или ином роде существуют некие взаимосвязи. Принципиально, что это далеко не отраслевая структура, но и НИИ, вузы, и власти различных уровней присутствуют как ключевые группы интересов, отвечающих за социально-экономическое развитие и развитие территории. И дальше все еще зависит, конечно, от рода бизнеса, от стадии развития бизнеса, от его перспектив развития в глобальном контексте, и тому подобное. Мы часть вопросов сняли?

Перельгин. Я-то думаю, что наоборот, но поскольку у нас все-таки не методологический семинар, поскольку если бы мы делали методологический семинар, мы бы подвергли понятие кластера соответствующему препарированию. Здесь мы этого делать не будем.

Условно говоря, можно же задать себе тот же самый вопрос, который задавал только что шаг назад наш коллега из университета: зачем вообще понадобился кластерный подход?

Потому что в какой-то момент те представления, которые родились в социально-экономической науке, которые могли анализировать отрасль, индустрию, и так далее, стали неадекватны изменившейся ситуации. Понадобился другой тип и способ осмысления ее редукции и вырезания того, что там есть, для того, чтобы можно было принимать какие-то решения. Американский народ чувствительный к этому, это сделали. Мы, как народ все время такой копающий очень глубоко, пока еще разбираемся с понятием, в это время поезд идет, и будем разбираться еще долго. Наши коллеги начали что-то делать в этом отношении продуктивные действия. Поэтому мне кажется, лучше сосредоточить пока весь свой комплекс вопросов в область действия, а не в область такой аналитики.

Реплика. Я, например, пришла сюда, чтобы получить ответы на те вопросы, которые вообще возникают в нашей деятельности над проектом. Нам заказывает проекты администрация. Это власть. В основном, администрация заказывает проекты для того, чтобы обустроить свою территориальную, социально-экономическую деятельность, для того, чтобы иметь руководство к действию. Казалось бы, кластеры – это руководство к действию, но нам заказывают проекты в основном те регионы, которые, как выясняется, неблагополучные, которые не

могут претендовать на кластер. Значит, либо я должна иметь руководство к действию о том, как подготовить эту администрацию к тому, чтобы были какие-то шаги. Вот если вы проделаете такие-то шаги, то вы приблизитесь на 5, 3, 10 лет вперед к кластеру.

Перельгин. Я не отвечал бы сейчас на этот вопрос. Я думаю, что этот вопрос из другой области.

Ялов. Я хотел бы поставить к докладчикам ряд принципиальных вопросов, по которым хотел бы получить короткие ответы. Первое. Кластеры – это западная методика. Практика применения западных методик в России, мягко говоря, была не очень удачной. Какие ключевые изменения в методике были сделаны, чтобы она реально работала в России?

Аллилуева. Давайте, я попробую ответить. Применять с головой, с точки зрения здравого смысла текущего контекста мировых тенденций.

Ялов. Спасибо. Второй вопрос. Благодаря стараниям определенных людей, в России очень популярна идея о том, что страну спасут вертикально интегрированные бизнес-группы. Концепция кластеров, на мой взгляд, противостоит концепции вертикально интегрированных бизнес групп. Какие доводы есть в пользу того, что она более применима в России?

Аллилуева. Во-первых, не противостоит, а дополняет ровно настолько, насколько вертикально интегрированная компания ложится на бок, и превращается в сети. А вопрос повышения конкурентных преимуществ каждый бизнес решает по-своему на территории.

Реплика. Я бы еще добавил, что вертикально интегрированных компаний существует два типа. Первый тип – это когда вертикальная интеграция способствует эффективности, и тогда кластерный подход вполне совместим. И второй вопрос, - когда речь идет о натуральном хозяйстве, и такие вертикально интегрированные компании рано или поздно умрут, или вынуждены будут выделять производства непрофильные. Тогда опять кластерный подход будет применим.

Ялов. Еще один вопрос. Западные кластеры часто бывают структурами самоорганизующимися. То есть, бывает, что существует некая оргструктура или ассоциация, которая создается для некой координации деятельности в кластере, но как Алекс в своей презентации говорил, что многие из них возникли стихийным образом. Если говорить о российских кластерах, наиболее структурированных, то существует точка зрения, что они нуждаются в институциональном оформлении. В частности, примером может являться так называемый кластер “Лен” в Тверской области... (Сторона В)

Лозинский. Я выделил два вопроса. Первый – это про самоорганизацию, второй – про институциональное оформление. Что касается самоорганизации, то даже в США есть кластер, который, в общем, не самоорганизовался, а был организован в какой-то степени сверху. Это та же Силиконовая Долина. В Финляндии очень хороший опыт того, как кластеры создавались, в том числе, во многом по инициативе государства. Что касается институционального оформления, то, наверное, в России лучше каким-то договором или соглашением или ассоциацией оформить.

Аллилуева. Отвечая на этот вопрос, что для того, чтобы кластер был успешный, нужно две вещи: стратегическое видение и лидерство. Как только появится кто-либо, кто в этом заинтересован, тот соответственно будет вести за собой, и всех организовывать, и тогда уже никакие протоколы не важны. Это важно на следующем этапе. Все отличие кластерного подхода от всего, о чем мы говорили, - это то, что происходит идентификация проблем и поиск их решений всеми участниками этого кластера. То есть, вам решения не навязываются сверху, а те инструменты, которые есть в ваших полномочиях или в вашем стратегическом видении, вы их и исполняете, и разделяете полномочия между участниками кластера. Соответственно образуются альянсы. И это деятельная стратегия. То есть, она не оканчивается стадией аналитики.

Реплика. А процедура какая, как вы думаете?

Аллилуева. Процедуры? Созывают 20, 30, 40 совещаний, которые постоянно в процессе работы собираются. Существует секретариат, который это все оформляет. В каждой стране по-своему. Но основной вопрос: как наладить коммуникации в бизнес-сообществе, бизнес-сообщества с властью, как им говорить на одном языке, понимать, как выстраивать, гармонизировать долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные задачи. (Перерыв)

Презентация и обсуждение проекта по анализу возможностей и барьеров развития трансграничного сотрудничества в интересах регионов «Партнерство для конкурентоспособности»

Ялов. По этой теме мы вместе с Алексеем будем выступать. Мы вместе обсуждали то, как кластерная тема, как кластерная методология могла бы помочь для решения вопросов международного экономического и трансграничного сотрудничества. У нас есть ряд тезисов, которые я начну, а Алексей продолжит и дополнит.

Первое, что общая ситуация с международным сотрудничеством в экономической сфере, в частности в регионе Северо-запада непростая. То, чем занимаются большинство регионов Северо-запада не отвечает современным реалиям. Если даже посмотреть, например, на то, что делают маркетинговые отделы администрации, занимающиеся международным экономическим сотрудничеством, то часто это никак не связано с конкурентными преимуществами конкретного региона, либо связано в части экспорта сырья или энергетических ресурсов. Поэтому, на наш взгляд, введение самого понятия кластеров и введение этой темы крайне позитивно и крайне результативно для развития экономических контактов регионов Северо-запада и регионов России в целом с зарубежьем.

Второе. На наш взгляд, введение кластерного анализа позволяет деполитизировать экономическое сотрудничество, то есть позволяет говорить скорее в терминах бизнеса, в терминах экономической выгоды, чем в терминах геоэкономики, чем в терминах геополитики. И я думаю, что именно на этом пути лежит реальный успех, а не формальный.

Следующее. На наш взгляд, граница никуда не исчезнет, тем более, что ЕС вплотную подходит к Северо-западу, и, как мы знаем по Калининграду, некоторые вопросы, связанные с границей, наоборот осложняют ситуацию, однако общий подход и Европейского Сообщества, и России к границе может быть сформулирован следующим образом. Мы не можем отменить границу, но мы можем ее снизить. То есть, барьеры и сложности, которые создает граница, могут быть минимизированы, и сотрудничество трансграничное кластеров, создание кластеров, которые находятся на территории сопредельных государств, в этом плане крайне полезно. Хотелось бы сказать, что многие инициативы, связанные с так называемой концепцией построения регионов, связанные с созданием новых регионов в пространстве Балтийского моря, в частности европейские инициативы “Северное измерение” находятся сейчас в состоянии кризиса, и не в последнюю очередь это связано с тем, что им недостает, с одной стороны, реального содержания, с другой стороны, эти инициативы не вполне отвечают интересам всех сторон, которые в нее включены, как правило, они не отвечают интересам России, потому что проектируются на территории Запада. Естественно, если проектируют нас, то проектируют в своих интересах. И различные кластерные и трансграничные проекты могли бы стать, во-первых, хорошим содержанием, а во-вторых, могли бы полноценно отражать интересы и бизнеса, и власти, и регионов России в целом, могли бы отражать интересы России на Северо-западе.

Следующий фактор, который нельзя не отметить, касаясь роли кластерной методологии, кластерного подхода, и региональной конкурентоспособности в экономическом развитии и сотрудничестве, - это тот конфликт, который существует между процессами регионализации и глобализации. Собственно, Алек Хансен в своем выступлении этот вопрос затронул. Глобализация совершенно не отменяет тех аспектов, которые связаны с территориальной привязанностью

кластеров. Здесь скорее имеют место те процессы, которые на Западе больше известны под названием “глокализация” от объединения слов “глобализация” и “локализация”.

Кроме этого, как уже говорилось в выступлениях докладчиков, и один из экспертов здесь этот момент затрагивал, - кластерный подход крайне результативен, с точки зрения малого и среднего бизнеса, для выхода на международные рынки. Фактически, на мой взгляд, альтернативы объединения и сотрудничества в рамках кластера для развития малого и среднего бизнеса, в частности, на Северо-западе нет. Все другие предложения, которые связаны с трансграничным сотрудничеством и малым бизнесом, мягко говоря, несостоятельны. Таким образом, я призываю к тому, чтобы участники искали возможность развития международных экономических связей, развития бизнеса на своих территориях с применением кластерных подходов, и я думаю, что Алексей сможет сейчас предложить в том числе некоторые примеры и варианты того, как сотрудничество на уровне кластеров дает конкретный экономический эффект. Дело в том, что Запад в свою очередь уже имеет опыт использования кластерного подхода для развития трансграничного и международного сотрудничества. Спасибо.

Праздничных. Спасибо. Чтобы подлить масла в огонь нашей дискуссии, помимо того, чтобы обсуждать роль кластеров и зачем они нужны в России, я бы хотел обратить внимание еще на одну тему: как сами кластеры и идею кластеров можно было бы использовать для развития сотрудничества между регионами и между странами. Ректоры Вузов и учебных заведений совершают международные визиты, губернаторы, заместители губернаторов совершают международные визиты, некоммерческие организации так же сотрудничают со своими международными коллегами, и это сотрудничество, достаточно часто не выходит за рамки обычных

визитов и знакомства с тем, как работают на Западе. Развитие международного сотрудничества регионов или муниципальных образований можно более эффективно использовать для повышения конкурентоспособности ключевых кластеров в регионе.

Например, руководители образовательных учреждений, занимаясь подготовкой специалистов для лесной отрасли, не достаточно хорошо представляют, где, например, в мире существуют самые лучшие программы по подготовке специалистов для лесной отрасли. Аналогичным образом в другом конкретном регионе достаточно частые визиты мэра города к зарубежным партнерам не охватывали посещение наиболее развитых отраслевых кластеров, аналогичных тем, которые есть в его городе, хотя это могло бы оказать существенную поддержку в их развитии.

Основная идея или основная тема, которую я хотел бы обсудить с вами, состоит в том, что кластерные инициативы позволяют сфокусировать внимание различных групп интересов в этом конкретном кластере на то, чтобы «присоединиться» к ведущим мировым центрам знаний и опыта в интересах развития кластера. В рамках кластерных проектов появляется большая возможность для того, чтобы, во-первых, понять, кто в мире лучший в этой области, как построить с ним сотрудничество, где найти деньги на эти поездки, и как развивать сотрудничество с этими организациями. Мне так же кажется, что концепция кластеров позволит более прагматично подходить к созданию совместных образовательных и исследовательских программ.

Более того, подобный прагматичный и сфокусированный подход к развитию международного сотрудничества мог бы повысить эффективность технической помощи по линии зарубежных и международных организаций.