

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.298.15,
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
АВТОНОМНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ, О РЕЗУЛЬТАТАХ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ О ЛИШЕНИИ
НОСКОВА-ДУКЕЛЬСКОГО АЛЕКСЕЯ ИГОРЕВИЧА УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

решение диссертационного совета от 07.06.2022 г. № 113

Диссертационный совет Д 212.298.15, созданный на базе федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, рассмотрел итоги работы комиссии диссертационного совета в составе: д.э.н., доцента Кузменко Ю.Г. (председатель комиссии), специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика); д.э.н., профессора Артемовой О.В., специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика); д.э.н., профессора Савельевой И.П., специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика). Комиссия создана на заседании диссертационного совета 11.05.2022 г. (протокол № 111) по вопросу создания комиссии по рассмотрению заявления о лишении Носкова-Дукельского А.И. ученой степени кандидата экономических наук на основании письма-поручения Минобрнауки России № 3/4224 от 25.04.2022 г. о поступлении заявлений о лишении ученой степени.

Диссертация Носкова-Дукельского Алексея Игоревича на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона», представленная на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика), защищена 26.12.2011 г. на заседании диссертационного совета Д 212.225.01 при ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики»; научный руководитель – д.э.н., профессор Бабурин Владимир Александрович; официальные оппоненты: д.э.н., профессор Ефимова Галина Анатольевна; д.э.н., профессор Наумов Владимир Николаевич; ведущая организация – Институт проблем региональной экономики РАН.

При рассмотрении заявления о лишении ученой степени диссертационный совет исходил из сравнения текстов документов, направленных из Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Минобрнауки России, обязательных экземпляров диссертаций, полученных из ФГАНУ «Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти», а именно: диссертаций Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона», Мигранян А.А. на тему «Формирование конкурентной среды в Кыргызстане», а также текста конспекта лекций по дисциплине «Инновационный маркетинг» Васильевой З.А., Филимоненко И.В., Карпычевой О.В., Говориной О.В., Ветцеля К.Я., научных статей Бондаренко В. «Малые предприятия в системе кластеров», Скоча А. «Международный опыт формирования кластеров», Зубаревич Н.В. «Региональные рынки труда России: сходство непохожих», а также выявленных дополнительно при программной оценке оригинальности диссертации Носкова-Дукельского А.И. текста обязательного экземпляра диссертации Пилипенко И.В. на тему «Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве», размещенного в электронном каталоге ФГБУ «Российская государственная библиотека», и текста статьи Шеховцевой Л.С. «Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания».

1. По результатам постраничного параллельного сравнения (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов) текстов диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» с текстами работ, полученных из Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Минобрнауки России и опубликованных ранее указанной диссертации, установлено наличие заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24.09.2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты. Результаты постраничного сравнения текстов представлены в Приложении к заключению диссертационного совета, являющимся его неотъемлемой частью.

1.1. По результатам сравнения текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом диссертации

Мигранян А.А. «Формирование конкурентной среды в Кыргызстане» (1997 г.) установлено, что в тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Мигранян А.А. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 35–43 (9 страниц), фактически дословно совпадает с текстом диссертации Мигранян А.А. (стр. 54–62), заимствованный фрагмент содержит небольшие авторские вставки и связующие предложения, замену слов. Помимо этого, в текст диссертации Носкова-Дукельского А.И. на указанных страницах дополнительно включены 9 ссылок. Анализ дополнительно включенных публикаций показал несоответствие между их содержанием и тем фрагментом заимствованного текста, в который их включил соискатель, что позволяет считать такой прием искусственным изменением текста в целях создания визуального отличия от источника заимствования.

1.2. По результатам сравнения текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом статьи Бондаренко В. на тему «Малые предприятия в системе кластеров» (2005 г.) установлено, что в тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Бондаренко В. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 47–55 (9 страниц), фактически дословно совпадает с текстом статьи Бондаренко В. (стр. 1–9). В заимствованный фрагмент искусственно включены 7 источников, однако, смысловая связь заимствованного текста и содержания дополнительно включенных источников отсутствует.

1.3. По результатам сравнения текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом статьи Скоча А. «Международный опыт формирования кластеров» (2007 г.) установлено, что список использованных источников в диссертации Носкова-Дукельского А.И. содержит библиографическую запись статьи Скоча А. (№ 56 на стр. 143), в основной части текста диссертации имеется одна ссылка на данную статью на стр. 64. В то же время данная ссылка относится лишь к конкретному фрагменту текста в зоне расположения ссылки, тогда как общий объем непрерывного заимствования текста из статьи Скоча А. составляет 11 страниц, включая таблицы, авторские выводы, ссылки на используемые источники, что квалифицируется как искажение объема заимствований и неправомерное использование заимствованного материала.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 58–68 (11 страниц), фактически дословно совпадает с текстом статьи Скоча А. (стр. 1–14, нумерация страниц приводится по текстовому документу, представленному для

сравнения), текстовые блоки заимствуются с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, грамматическими ошибками, перечислением выводов, содержательной оценкой цитируемых источников, заимствуются три таблицы (2.1–2.3), при этом присутствует незначительное количество введенных/замененных слов и предложений, не изменяющих смысла текста и являющихся в большей мере связующими. В текст диссертации Носкова-Дукельского А.И. в рамках рассматриваемого фрагмента включены дополнительно 3 ссылки, но смысловая связь заимствованного текста с содержанием дополнительно включенных источников отсутствует.

1.4. По результатам сравнения текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом статьи Зубаревич Н.В. «Региональные рынки труда России: сходство непохожих» (2008 г.) установлено, что в тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Зубаревич Н.В. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 88–96 (9 страниц), фактически дословно совпадает с текстом статьи Зубаревич Н.В. (стр. 10–16, нумерация страниц приводится по текстовому документу, представленному для сравнения), текстовые блоки заимствуются полностью с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, грамматическими ошибками, выводами, содержательной оценкой цитируемых источников, помимо этого заимствуются рис. 4, 6, 7, присутствует незначительное количество введенных/замененных слов.

1.5. По результатам сравнения текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом конспекта лекций по дисциплине «Инновационный маркетинг» (2008 г.) Васильевой З.А., Филимоненко И.В., Карпычевой О.В., Говориной О.В., Ветцеля К.Я. установлено, что в тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Васильевой З.А., Филимоненко И.В., Карпычевой О.В., Говориной О.В., Ветцеля К.Я. отсутствуют. В то же время первоисточником конспекта лекций Васильевой З.А., Филимоненко И.В., Карпычевой О.В., Говориной О.В., Ветцеля К.Я. является ранее опубликованная статья Шеховцевой Л.С. «Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания» (2001 г.), о чем в работе перечисленных авторов имеется ссылка. По этой причине проведено сравнение с работой Шеховцевой Л.С. как исходного текста для анализа наличия заимствования.

2. По результатам постраничного параллельного сравнения текста (методом ручной сверки без применения средств автоматизированной проверки текстовых

документов) диссертации Носкова-Дукельского А.И. «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» с дополнительно идентифицированными комиссией текстами ранее опубликованных работ, установлено наличие заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24.09.2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

2.1. По результатам сравнения текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом статьи Шеховцевой Л.С. «Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания» (2001 г.) установлено, что список использованных источников в диссертации Носкова-Дукельского А.И. содержит библиографическую запись о статье Шеховцевой Л.С. (№ 61 на стр. 143), но в тексте диссертации имеется только одна ссылка на данную статью на стр. 34. При этом отмечено, что данная ссылка относится лишь к конкретному фрагменту текста в зоне расположения ссылки, в то время как общий объем непрерывного заимствования из статьи Шеховцевой Л.С. составляет 9 страниц, что квалифицируется как неправомерное использование заимствованного материала и искажение объема заимствований.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 26–34 (9 страниц), фактически дословно совпадает с текстом статьи Шеховцевой Л.С. (стр. 1–3), текстовые блоки заимствуются полностью с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, небольшим количеством перефразированных выражений, в полном объеме заимствуются табл. 1.1 и рис. 5. В ряде случаев пропускаются ссылки на общеизвестные работы, дополнительно включаются ссылки на библиографические источники, содержание которых не соответствует содержанию заимствованных фрагментов (в заимствованном тексте на стр. 28 проведена замена русскоязычных источников на зарубежные источники). Существенным является тот факт, что в заимствованном тексте на стр. 33 необоснованно заменены ссылки на две работы Шеховцевой Л.С. «Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ» и «Оценка направлений инвестиций при проектировании программ развития ОЭЗ» на статью другого автора – Юзвович Л.И. «Особые экономические зоны как эффективная форма кластерного привлечения инвестиций». Отмечено, что

содержание статьи Юзович Л.И. не соответствует содержанию заимствованного фрагмента.

2.2. По результатам сравнения текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом диссертации Пилипенко И.В. на тему «Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве» (2004 г.) установлено, что в тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Пилипенко И.В. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 9–23 (15 страниц), фактически дословно совпадает с текстом диссертации Пилипенко И.В. (стр. 19–24, 27–30), текстовые блоки заимствуются полностью с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, небольшим количеством включенных собственных предложений и пропусками текстовых блоков, в ряде случаев пропускаются ссылки на общеизвестные работы и работу Пилипенко И.В., в заимствованном фрагменте систематически выявлены заменены ссылок и библиографических записей зарубежных авторов на другие работы тех же авторов, аналогичные по общей тематике.

Таким образом, при сравнении текстов диссертации Носкова-Дукельского А.И. и источников, перечисленных в заявлении о лишении ученой степени, а также дополнительно выявленных комиссией, установлено совпадение значительных фрагментов текста в главе 1 (параграфы 1.1–1.3, 1.5), в главе 2 (параграфы 2.1, 2.2), в главе 3 (параграф 3.1), то есть из двенадцати параграфов диссертации Носкова-Дукельского А.И. в семи наблюдается значительное или сплошное заимствование из ранее опубликованных источников, что позволяет сделать вывод о научной несамостоятельности рассматриваемой диссертации. В тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. присутствуют замены библиографических ссылок в идентичных текстах, искусственное включение в текст дополнительных ссылок на публикации, содержание которых не соответствует заимствованному фрагменту текста, многочисленное заимствование таблиц и рисунков, что, по совокупности, является достаточным обоснованием неслучайности перечисленных совпадений текстов диссертации Носкова-Дукельского А.И. и ранее опубликованных источников.

В таблице 1 приведены сводные данные по совпадающим страницам (в основной части и заключении диссертации), где имеют место заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала в диссертационных работах. Всего заимствований, выполненных с нарушением требования об обязательном наличии ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов или отдельных результатов, выявлено на 62 страницах текста из 128 страниц (48,4% страниц) из основной части и заключения диссертации

Носкова-Дукельского А.И. (общий объем диссертации – 151 страниц), что превышает количество страниц, указанное в заявлении (43 страницы).

Таблица 1

Источники заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Номера страниц в источнике заимствования	Номера страниц в диссертации Носкова-Дукельского А.И.	Количество страниц в диссертации Носкова-Дукельского А.И.
Источники, отмеченные в заявлении о лишении ученой степени			
Мигранян, А.А. Формирование конкурентной среды в Кыргызстане: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Мигранян Азгануш Ашотовна. – Бишкек, 1997. – 161 с.	54–62	35–43	9
Бондаренко, В. Малые предприятия в системе кластеров / В. Бондаренко // Бизнес для всех. – 2005. – № 35 (507).	1–9	47–55	9
Скоч, А. Международный опыт формирования кластеров / А.Скоч // Космополис. – 2007. – № 16. – С. 118–135.	1–14	58–68	11
Зубаревич, Н.В. Региональные рынки труда России: сходство непохожих / Н.В. Зубаревич // Бюллетень «Население и общество» Института демографии НИУ ВШЭ им. А.Г. Вишневого. – 2008. – № 337–338.	10–16	88–96	9
Васильева, З.А. Инновационный маркетинг: конспект лекций по дисциплине / З.А. Васильева, И.В. Филимоненко, О.В. Карпычева, О.В. Говорина, К.Я. Ветцель. – Красноярск, 2008. – 349 с.	38–41	26–30	5
Источник, выявленный при автоматизированной проверке оригинальности			
Шеховцева, Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.	1–3	26–34	9
Пилипенко, И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве: дис. ... канд. геогр. наук: 25.00.24: / Пилипенко Игорь Валерьевич. – Москва, 2004. – 216 с.	19–24	9–23	15

3. По результатам экспертной проверки на заимствования, осуществленной посредством сервиса «Антиплагиат» – <http://susu.antiplagiat.ru>, включающей постраничное отключение из отчета общеупотребительных выражений и библиографических записей, обзор и оценку крупнейших источников заимствования, оригинальность составляет 41,05%, самоцитирование – 4,94%; цитирование – 15,10%, заимствование – 38,91%. По результатам оценки крупнейших источников обнаружены заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов, объем которых составляет 24,94% от общего объема диссертации (таблица 2).

Таблица 2

№ п/п	Источники заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Доля в тексте / доля в отчете*	Номера страниц, содержащих совпадающие блоки
1	Семенова, Ю.В. Формирование и развитие механизма взаимодействия интегрированных предпринимательских структур: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Семенова Юлия Викторовна – Санкт-Петербург, 2008. – 172 с.	<u>10,88%</u> 7,65%	34, 45–56
2	Жихарев, К.Л. Корпоративный менеджмент: инновационное развитие предпринимательства / К.Л. Жихарев // Российский экономический интернет-журнал. – 2009. – № 2. – С. 376–391.	<u>9,50%</u> 1,19%	35–38, 41, 45–57
3	Пилипенко, И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве: дис. ... канд. геогр. наук: 25.00.24: / Пилипенко Игорь Валерьевич. – Москва, 2004. – 216 с.	<u>8,35%</u> 6,63%	9–26
4	Прокофьева, Т.А. Формирование макрологистических платформ на основе кластерного подхода / Т.А. Прокофьева, О.М. Лопаткин, А. Зацепин // Вестник транспорта. – 2011. – № 6. – С. 8–17.	<u>7,73%</u> 5,40%	35, 41–42, 45–57
5	Бирюков, А.В. Проблемы построения инновационных кластеров в оборонной промышленности Российской Федерации: монография / А.В. Бирюков. – Самара, 2009. – 190 с.	<u>7,73%</u> 1,77%	18–19, 34–39, 42–48, 50–51, 56
6	Дементьева, В.С. Кластерный подход к формированию конкурентоспособности региона в эпоху глобального кризиса (теоретический аспект) / В.С. Дементьева // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 9: Исследования молодых ученых. – 2010. – № 8-2. – С. 90-96.	<u>7,60%</u> 0,46%	34–48, 50–51, 56
7	Миролюбова, Т.В. Теоретические и методологические аспекты государственного регулирования экономики в субъекте Федерации / Т.В. Миролюбова. – Пермь: Пермский государственный национальный исследовательский университет, 2008. – 400 с.	<u>7,16%</u> 0,95%	10–12, 29–30, 35–36, 43–44, 47–50, 54–56, 58–61

№ п/п	Источники заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Доля в тексте / доля в отчете*	Номера страниц, содержащих совпадающие блоки
8	Богачева, Н.Л. Методические и прикладные аспекты диверсифицированного развития сферы сервиса в регионах Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Богачева Наталья Леонидовна. – Санкт-Петербург, 2010. – 219 с.	<u>4,95%</u> 0,88%	88–96, 128
9	Формирование стратегии развития кластерных систем региона / под общ. ред. Г.Р. Хамидуллиной; Институт экономики, управления и права. – Казань: Познание, 2009. – 131 с.	<u>4,82%</u> 0,01%	35–39, 41–42, 45–53, 55–56

*Доля в тексте – отношение объема заимствованного текста по данному источнику к общему объему документа. Доли в тексте по источникам не суммируются. Доля в отчете – отношение объема заимствований, которое учитывается в рамках данного источника, к общему объему документа. Если один и тот же текст был найден в нескольких источниках, он учитывается только в одном из них.

На заседании 07.06.2022 г. диссертационный совет принял решение:

1. Аргументы о наличии в тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, приведенные в заявлении о лишении ученой степени кандидата экономических наук, обоснованы.

2. Диссертация Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона», представленная на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика), содержит многочисленные заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24.09.2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

3. Рекомендовать лишить Носкова-Дукельского Алексея Игоревича ученой степени кандидата экономических наук, присужденной 26.12.2011 г. на заседании диссертационного совета Д 212.225.01 при ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики».

На заседании 07.06.2022 г. при проведении открытого голосования по принятому решению диссертационный совет в количестве 15 человек из 21 человека, входящего в состав совета, проголосовали: за – 15, против – 0.

ПРИЛОЖЕНИЕ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.298.15,
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
АВТОНОМНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ, О РЕЗУЛЬТАТАХ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ О ЛИШЕНИИ
НОСКОВА-ДУКЕЛЬСКОГО АЛЕКСЕЯ ИГОРЕВИЧА УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

решение диссертационного совета от 07.06.2022 г. № 113

Результаты постраничного сравнения (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов) текста кандидатской диссертации Носкова Дукельского Алексея Игоревича на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» со следующими источниками:

1. Мигранян, А.А. Формирование конкурентной среды в Кыргызстане: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Мигранян Азгануш Ашотовна. – Бишкек, 1997. – 161 с.

2. Бондаренко, В. Малые предприятия в системе кластеров / В. Бондаренко // Бизнес для всех. – 2005. – № 35 (507).

3. Скоч, А. Международный опыт формирования кластеров / А. Скоч // Космополис. – 2007. – № 16. – С. 118–135.

4. Зубаревич, Н.В. Региональные рынки труда России: сходство непохожих / Н.В. Зубаревич // Бюллетень «Население и общество» Института демографии НИУ ВШЭ им. А.Г. Вишневого. – 2008. – № 337–338.

5. Васильева, З.А. Инновационный маркетинг: конспект лекций по дисциплине / З.А. Васильева, И.В. Филимоненко, О.В. Карпычева, О.В. Говорина, К.Я. Ветцель. – Красноярск, 2008. – 349 с.

6. Шеховцева, Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.

7. Пилипенко, И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве: дис. ... канд. геогр. наук: 25.00.24: / Пилипенко Игорь Валерьевич. – Москва, 2004. – 216 с.

Источники 6 и 7 выявлены дополнительно при автоматизированной проверке оригинальности, сравнение текстов проводилось методом ручной сверки.

Сравнение текстов диссертаций приведены с учетом использования курсивного полужирного начертания текста для конкретизации слов и сочетаний, которые изменены и являются вводными или связующими словами, единичными стилистическими заменами, а также для выделения фрагментов в тексте источников заимствования для концентрации внимания на пропущенных словах и заменяемых фрагментах текста. Комментарии экспертов выделены полужирным начертанием текста.

1. Сравнение текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения

конкурентоспособности экономики региона» с текстом диссертации Мигранян А.А. на тему «Формирование конкурентной среды в Кыргызстане». В тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И ссылки на работы Мигранян А.А. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 35–43:
«(Стр. 35) Основоположителем теории кластерного развития является уже упомянутый ранее М. Портер, который изучил данную проблему посредством исследования конкурентных позиций более 100 отраслей различных стран. М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны. Это не случайно. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется "кластер" - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей (стр. 36) экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии. Вслед за первым в экономике часто образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны увеличивается. Высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. Когда формируется кластер, все производства начинают в нем оказывать друг другу поддержку. Выгода распространяется по всем направлениям связей. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности. Людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм. Таким образом, наличие кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдавать его тем странам, которые более склонны к обновлению. Наличие целого кластера отраслей ускоряет процесс создания факторов там, где имеется группа внутренних конкурентов. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей делают инвестиции в специализированные, но родственные технологии, в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм. Кластеры являются причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. В процессе развития кластера экономические ресурсы (стр. 37) начинают притекать к нему из

изолированных отраслей, которые не могут использовать их также продуктивно. [2 – *Адамова К.З. Кластеры: понятие, условия возникновения и функционирования // Вестник Саратовского государственного технического университета. - 2008. - № 1 (34). - С. 129-134.*]

Таким образом, национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров. Этот факт имеет большое значение для правительственной политики и стратегии компании. [1 – *Адамова К.З. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики // Вестник Саратовского государственного технического университета. - 2009. - № 38. - С. 172-177.*]

Возникновение кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных преимуществ высокой конкурентоспособности от фирмы - родоначальницы кластера - к предприятиям смежникам.

Конкурентоспособность распространяется и вверх по технологической цепочке. Предприятия кластера заставляют поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и, тем самым, вынуждают своих поставщиков также повысить конкурентоспособность.

Конкуренты лидера кластера, устоявшие в ожесточенной борьбе на внутреннем рынке, приобрели опыт успешного противостояния сильнейшей фирме мира, создали конкурентоспособные продукты по сравнению с ее изделиями. Поэтому ожесточенная конкуренция фирм кластера на внутреннем рынке, за рубежом выливается в совместную экспансию. Фирмы кластера благодаря взаимной притирке становятся носителями одной и той же "коммерческой идеологии" и, опираясь на нее, за границей побеждают чужаков. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний. Между ведущими *крупными фирмами* сохраняются конкурентные отношения. Поэтому кластер не следует путать с картелем или финансовой группой. Далее, кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, прежде всего обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке *крупные компании* и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для *небольших фирм с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генератором (стр. 38) конкурентных преимуществ*. Кластер дает работу и множеству *мелких фирм* - поставщиков простых комплектующих, *т.е.* структура кластера в принципе копирует структуру всего национального сообщества фирм, но с одним важным отличием: в нем собраны элитные предприятия страны, которые определяют международную конкурентоспособность нации. [70 – *Марков Л.С. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. / Л.С. Марков М.А. Ягольницер. Новосибирск // ИЭОПП СО РАН, 2006. - 88 с.*]

В основе процесса *образования кластера лежит* обмен информацией по поводу потребностей, техники и технологий между отраслями - покупателями, поставщиками и родственными отраслями. Конкуренция между предприятиями кластера может негативно повлиять на обмен информацией, так как каждый из них хочет пользоваться ею самостоятельно. Тот факт, что взаимный обмен ставит в

выгодные условия все местные фирмы в их конкуренции с иностранными соперниками, не снимает в полной мере их озабоченность своим собственным положением на рынке. Механизмами, способствующими взаимообмену между кластерами, являются те условия, которые способствуют более легкому движению информации и координации интересов горизонтально и вертикально связанных фирм. Факторы, облегчающие движение информации: личные взаимоотношения на почве совместной учебы или службы в армии; связи, возникающие в научных сообществах, профессиональных ассоциациях; связи, обусловленные географической близостью; отраслевые ассоциации, обслуживающие кластеры; нормы поведения, такие как вера в длительные и прочные взаимоотношения. Факторы, определяющие совпадение целей и совместимость внутри кластеров: семейные или околосемейные связи внутри кластера между фирмами (что особенно актуально для стран с азиатским менталитетом); общая собственность внутри промышленной группы; долевое участие в акционерной собственности; взаимодействие между директорами фирм; национальный патриотизм. [26 – Бекбузарова Ф. М. -Х. *Стимулирование региональной экономической политики при помощи кластерных технологий // Вопросы статистики. - 2009. - № 6. - С. 49-53.*]

Фирмы - конкуренты из отраслей, имеющих международный успех, а иногда и целые кластеры часто располагаются в одном городе или районе. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует (стр. 39) росту эффективности специализации производства. Однако еще более важным является влияние географической концентрации на совершенствование производственных процессов и внедрение новшеств внутри кластера. [3 – Бородина, Елена Александровна. *Роль экономических кластеров в повышении конкурентоспособности регионов РФ: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук [Волгогр. гос. ун-т]. // Волгоград, 2008. - 24 с.*]

Хотя сохранение высокого уровня конкурентоспособности в отрасли является результатом хорошо функционирующего *золотого сечения* экономической системы, редко бывает так, чтобы вся эта система существовала с самого начала. Отдельно взятый благоприятный фактор часто дает начальный импульс развитию определенной отрасли, нередко - вокруг единственной фирмы. Иногда важную роль играет случай. Однажды начавшись, процесс продолжается, вовлекаются новые конкуренты, большое значение приобретают другие детерминанты, происходит увеличение имевшегося потенциала. На практике к образованию новой отрасли обычно приводит действие одного из четырех детерминантов *конкурентного успеха: факторные параметры, стратегия управления, инновационная направленность деятельности, наличие родственных и поддерживающих отраслей*. Первоначальное преимущественное обладание факторами производства часто способствует возрождению конкурентоспособной на внешнем рынке отрасли или отрасли, предшествующей возникновению целого кластера. Местные особенности, например, природные условия, часто являются тем фактором, который привлекает первоначальное внимание к отрасли. В более развитых отраслях в результате действия механизмов создания специализированных производственных факторов могут появиться первые конкуренты. Получивший специальное образование персонал будет стремиться применить свои знания и навыки в той отрасли, где существует реальный или потенциальный внутренний спрос. Научные исследования

приведут к появлению многообещающих идей, которые послужат базой для одной или нескольких компаний. Наличие иностранных компаний, действующих внутри страны, может привести к образованию новых фирм путем отделений, осуществляемых гражданами страны базирования, которые (стр. 40) стали обладателями специальных знаний, необходимых в этой отрасли производства. Иногда уникальное сочетание факторов приводит к возникновению новых предприятий в отрасли даже в том случае, если большая часть спроса приходится на мировой рынок. Источники возникновения конкурентоспособных отраслей можно также найти в родственных и поддерживающих отраслях. Параметры спроса обеспечивают еще одну базу для возникновения конкурентов в отрасли. Значительный или своеобразный внутренний спрос является первейшим стимулом для возникновения новых фирм. На ранних этапах развития страны возникновение наиболее конкурентоспособных отраслей зависит от наличия базовых факторов или необыкновенно большого спроса на местном рынке. Положительное воздействие, оказываемое спросом на развитие отраслей, обусловлено, как правило, ранним временем его возникновения, его дифференцированностью, чем его количественными характеристиками. Способность первоначальных благоприятных факторов привести к созданию конкурентоспособной отрасли зависит от того, имеются ли в наличии или могут быть созданы и другие благоприятные детерминанты. [33 – Екимова К. В. *Теоретические аспекты использования кластеров в формировании конкурентоспособной экономики* / К. В. Екимова, Е. В. Федина // *Вестник уральского института экономики, управления и права*. - 2009. - №2. - С. 48-58.] Чтобы преодолеть начальный период формирования отрасли, почти всегда необходимо наличие конкуренции на местном рынке. Соперничество вынуждает фирмы развивать те первоначальные преимущества, которые привели к созданию отрасли, и начинать процесс совершенствования производства. Чтобы сохранить конкурентоспособность в отрасли, необходим постоянный процесс накопления преимуществ, особенно там, где первоначально в преимущественном положении находились базовые факторы. В процессе развития некоторых частей "золотого сечения" и их эффективного взаимодействия национальная отрасль получает такой значительный импульс к совершенствованию и внедрению инноваций, что его хватает на долгие годы и даже десятилетия. Этот период быстрого технического обновления продолжается до тех пор, пока не истощатся возможности использования базовых технологий или пока внутри самой (стр. 41) отрасли не возникнут препятствия для ее развития. Для повышения уровня конкурентоспособности фирмами необходимы прочные позиции в наиболее передовых сегментах. Возможность этого зависит от того, расширяется ли база национального преимущества и включает ли она такие моменты, как преимущества спроса, наличие опытных поставщиков и родственных отраслей и развитие механизмов создания специализированных факторов. Утрата конкурентоспособности в некоторых сегментах часто является свидетельством здорового развития. [34 – Жданова О. И. *Кластер как инструмент промышленной политики региона* // *Региональная экономика: теория и практика*. - 2008. - № 9. - С. 60-67.] Необходимость преодоления действий отдельных неблагоприятных факторов со временем заставит национальные фирмы отойти от производства в стандартизированных, чувствительных к колебаниям цен сегментах с низкими

технологиями. Переход с течением времени к более высоким технологиям и более дифференцированным сегментам означает, что инновационные процессы идут успешно. Необходимо пояснить, что национальная основа конкурентоспособности отрасли в процессе ее развития может перемещаться внутри "*золотого сечения*", так как отрасль развивается, происходят сдвиги и изменения. Страна, в которой раньше, чем в других, начинаются такие процессы, добивается определенных преимуществ, таких как, экономия за счет расширения масштабов, взаимоотношения с покупателями, репутация фирмы, которые достигаются без всякой конкурентной борьбы. Тем самым создаются условия для возникновения преимуществ более высокого порядка, воссоздание которых требует больших усилий и затрат времени. [23 – *Тютин Д. В. Формирование региональных пространственно-организованных кластеров в конкурентном развитии территорий: монография / Д. В. Тютин ; Сев.-Зап. акад. гос. службы, Фил в г. Калуге, Лаб. стратег, планирования и упр. развитием территорий // Калуга, 2010. - 233 с.*]

Процесс эволюции отрасли может привести к созданию или расширению кластера, который выходит за отраслевые рамки и является мощной силой экономического развития. Национальные различия в способах возникновения кластеров зависят от разнообразия типов фирм, присущих данной стране. Среда, благоприятная для развития предпринимательства, способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности соперничества. Отрасли, производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные поддерживающие отрасли. Кластеры (**стр. 42**) конкурентоспособных отраслей, которые достигают успеха, представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней и из отраслей, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. Образование кластеров ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, ведет к увеличению количества инноваций и укрепляет способность конкурировать на мировом рынке. В экономике, где происходит постоянное развитие производства, возрастание факторных издержек под воздействием более производительных отраслей неизбежно приведет к уменьшению некоторых кластеров. Возможность сохранения национальных позиций в разных отраслях внутри кластеров будет различна, так как их конкурентоспособность опирается на разные детерминанты. Те отрасли и сегменты, в которых из-за меньшей сложности технологий и недостаточной дифференцированности продукции ресурсы используются менее продуктивно, потеряют свое конкурентное преимущество. Тот вид деятельности в цепочке ценностей, который является наименее производительным по сравнению с иностранными фирмами, переселится за границу. По мере созревания отрасли инновационные процессы замедляются или совсем прекращаются. В этом случае действующие детерминанты могут опять привести в то состояние, когда решающую роль играли факторные издержки. Однако неблагоприятные условия, если они оказывают свое воздействие избирательно, должны послужить толчком к усовершенствованию производства. [22 – *Стеблякова Л. Кластерный подход к решению проблемы модернизации экономики: системный и социальный аспекты // Человек и труд. - 2010. - № 3. - С. 64-67.*]

Страна может в значительной мере утратить свои позиции в отрасли, но в более высокоразвитых сегментах они сохранятся при наличии здоровой конкуренции. Мобильность технологий привела к возникновению мнения, что в конкуренции на

мировом рынке решающую роль начинают играть факторные издержки. Хотя мобильность технологий и сокращает имитационный лаг, фирмы, получающие технологии из других стран, отстают на целые поколения. Более того, именно способность к развертыванию технологий, а не просто доступ к ней ведет к укреплению положения фирмы. Размещение и совершенствование (стр. 43) импортируемых технологий в значительной мере зависят от национального *"золотого сечения"*. Высокий уровень конкурентоспособности оказывается все более зависящим не от производственных факторов, а от способности фирмы создавать и применять знания и технологии. Развитие информационных технологий, производство новых материалов, биоинженерии создают условия для потока нововведений и изменений практически в каждой отрасли.

Таким образом, рассмотренные характеристики системы кластеров являются необходимым элементом преуспевания на мировом рынке.» – фактически дословно на 9 страницах диссертации (стр. 35–43) совпадает с текстом диссертации Мигранян А.А. (стр. 54–62), заимствованный фрагмент содержит небольшие вставки и связующие предложения (стр. 38–39 диссертации Носкова-Дукельского А.И.) и незначительные пропуски текста первоисточника (стр. 55, 57–58 диссертации Мигранян А.А.) – выделены полужирным курсивным начертанием текста, кроме того, в диссертации Носкова-Дукельского А.И. произведены синонимичные замены понятий, используемых в диссертации Мигранян А.А., например, заменены «виоленты» на «крупные фирмы», «коммутанты» на «мелкие фирмы», «национальный «ромб» на «национальное «золотое сечение» – выделены полужирным курсивным начертанием текста, текст диссертации Носкова-Дукельского А.И. на стр. 35–43 – фрагментирован ссылками из 9 источников, которые опубликованы в 2006, 2008, 2009 и 2010 гг., все они представлены в списке литературы диссертации Носкова-Дукельского А.И., однако, связь текста со ссылками имеет технический характер и не соответствует содержанию фрагментов текста диссертации, которые якобы подтверждаются приведенной публикацией и ссылкой на нее, кроме того, указанные Носковым-Дукельским А.И. источники не содержат ссылок на работы Мигранян А.А.; текст диссертации Мигранян А.А., стр. 54–62: «(Стр. 54) *Основоположник теории конкуренции* М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не без системно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться, в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны. Это не случайно. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения, оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется "кластер" - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии. Вслед за первым в экономике часто образуются новые кластеры и международная конкурентоспособность страны увеличивается. Высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их

даже самая развитая экономика (стр. 55) может давать посредственные результаты. **Причины возникновения кластеров прямым образом связаны с детерминантами национального преимущества и являются проявлением их систематического характера**. Когда формируется кластер, все производства начинают в нем оказывать друг другу поддержку. Выгода распространяется по всем направлениям связан. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности. Людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм. Таким образом, наличие кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдать его тем странам, которые более склонны к обновлению. Наличие целого кластера отраслей ускоряет процесс создания факторов там, где имеется группа внутренних конкурентов. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей делают инвестиции в специализированные, но родственные технологии, в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм. Кластеры являются причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства. То есть кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. В процессе развития кластера экономические ресурсы начинают притекать к нему из изолированных отраслей, которые не могут использовать их также продуктивно. Таким образом, национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров. Этот (стр. 56) факт имеет большое значение для правительственной политики и стратегии компании.

Механизм формирования кластеров. Возникновение кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных преимуществ высокой конкурентоспособности от фирмы - родоначальницы кластера к предприятиям смежникам.

Конкурентоспособность распространяется и вверх по технологической цепочке. Предприятия кластера заставляют поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и, тем самым, вынуждают своих поставщиков также повысить конкурентоспособность.

Конкуренты лидера кластера, устоявшие в ожесточенной борьбе на внутреннем рынке, приобрели опыт успешного противостояния сильнейшей фирме мира, создали продукты конкурентоспособные в сравнении с ее изделиями. Поэтому ожесточенная конкуренция фирм кластера на внутреннем рынке, за рубежом выливается в совместную экспансию. Фирмы кластера благодаря взаимной притирке становятся носителями одной и той же "коммерческой идеологии" и, опираясь на нее, за границей побеждают чужаков. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний - **виолентов**. Между ведущими **виолентами** сохраняются

конкурентные отношения. Поэтому кластер не следует путать с картелем или финансовой группой. Далее кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, прежде всего обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке **гиганты - виоленты** нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для **пациентов**. Кластер дает работу и множеству **коммутантов** - поставщиков простых комплектующих. **Таким образом**, структура кластера в принципе копирует структуру всего национального сообщества фирм, но с одним важным отличием: в нем собраны элитные предприятия страны, которые определяют международную конкурентоспособность нации.

(Стр. 57) Взаимообмен внутри кластеров. В основе **национального "ромба"** и процесса образования кластера лежит обмен информацией по поводу потребностей, техники и технологий между отраслями - **покупателями, поставщиками и родственными отраслями**. Конкуренция между предприятиями кластера может негативно повлиять на обмен информацией, так как каждый из них хочет пользоваться ею самостоятельно. Тот факт, что взаимный обмен ставит в выгодные условия все местные фирмы в их конкуренции с иностранными соперниками, не снимает в полной мере их озабоченность своим собственным положением на рынке. Механизмами, способствующими взаимообмену между кластерами являются те условия, которые способствуют более легкому движению информации и координации интересов горизонтально и вертикально связанных фирм. Факторы, облегчающие движение информации: личные взаимоотношения на почве совместной учебы или службы в армии; связи, возникающие в научных сообществах, профессиональных ассоциациях; связи, обусловленные географической близостью; отраслевые ассоциации, обслуживающие кластеры; нормы поведения, такие как вера в длительны и прочные взаимоотношения. Факторы, определяющие совпадение целей и совместимость внутри кластеров: семейные или окосемейные связи внутри кластера между фирмами; общая собственность внутри промышленной группы; долевое участие в акционерной собственности; взаимодействие между директорами фирм; национальный патриотизм.

Фирмы - конкуренты из отраслей имеющих международный успех, а иногда и целые кластеры часто располагаются в одном городе или районе. **Концентрация фирм в процветающих отраслях часто является следствием того, что влияние отдельных детерминантов в "ромбе" и их взаимодействия усиливаются при наличии географической близости.** Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективности специализации производства. Однако еще более важным является влияние географической концентрации на совершенствование производственных процессов и внедрение новшеств внутри кластера.

Выше мы рассмотрели механизм, состав и взаимоотношения внутри (стр. 58) кластера, который включает несколько конкурентоспособных отраслей.

Поэтому считаем необходимым рассмотреть процесс становления конкурентоспособности одной отрасли, так как это имеет ведущее значение для кластера.

Возникновение и развитие конкурентоспособной отрасли. Хотя сохранение высокого уровня конкурентоспособности в отрасли является результатом хорошо функционирующего ***"ромба"***, редко бывает так, чтобы вся эта система существовала с самого начала. Отдельно взятый благоприятный фактор часто дает начальный импульс развитию определенной отрасли, нередко - вокруг единственной фирмы. Иногда, важную роль играет случай. Однажды начавшись, процесс продолжается, вовлекаются новые конкуренты, важное значение приобретают другие детерминанты, происходит увеличение имевшегося потенциала. На практике к образованию новой отрасли обычно приводит действие одного из четырех детерминантов. Первоначальное преимущественное обладание факторами производства часто способствует возрождению конкурентоспособной на внешнем рынке отрасли или отрасли, предшествующей возникновению целого кластера. Местные особенности, например природные условия, часто являются тем фактором, который привлекает первоначальное внимание к отрасли. В более развитых отраслях в результате действия механизмов создания специализированных производственных факторов могут появиться первые конкуренты. Получивший специальное образование персонал будет стремиться применить свои знания и навыки в той отрасли, где существует реальный или потенциальный внутренний спрос. Научные исследования приведут к появлению многообещающих идей, которые послужат базой для одной или нескольких компаний. Наличие иностранных компаний, действующих внутри страны может привести к образованию новых фирм путем отделений, осуществляемых гражданами страны базирования, которые стали обладателями специальных знаний, необходимых в этой отрасли производства. Иногда уникальное сочетание факторов приводит к возникновению новых (стр. 59) предприятий в отрасли даже в том случае, если большая часть спроса приходится на мировой рынок. Источники возникновения конкурентоспособных отраслей можно также найти в родственных и поддерживающих отраслях. Параметры спроса обеспечивают еще одну базу для возникновения конкурентов в отрасли. Значительный или своеобразный внутренний спрос является первейшим стимулом для возникновения новых фирм. На ранних этапах развития страны возникновения наиболее конкурентоспособных отраслей зависит от наличия базовых факторов или необыкновенно большого спроса на местном рынке. Положительное воздействие, оказываемое спросом на развитие отраслей, обусловлено ранним временем его возникновения, его дифференцированностью, чем его количественными характеристиками. Способность первоначальных благоприятных факторов привести к созданию конкурентоспособной отрасли зависит от того, имеются ли в наличии или могут быть созданы и другие благоприятные детерминанты. Чтобы преодолеть начальный период формирования отрасли, почти всегда необходимо наличие конкуренции на местном рынке. Соперничество вынуждает фирмы перерастать те первоначальные преимущества, которые привели к созданию отрасли, и начинать процесс совершенствования производства. Чтобы сохранить конкурентоспособность в отрасли, необходим постоянный процесс накопления преимуществ, особенно там, где первоначально в преимущественном положении находились базовые факторы. В процессе развития некоторых частей ***"ромба"*** и их эффективного взаимодействия национальная отрасль получает такой значительный импульс к совершенствованию и внедрению инноваций, что его хватает на долгие годы и даже десятилетия. Этот

период быстрого технического обновления продолжается до тех пор, пока не истощаются возможности использования базовых технологий или пока внутри самой отрасли не возникнут препятствия для ее развития. Для повышения уровня конкурентоспособности фирмами необходимы прочные позиции в наиболее передовых сегментах. Возможность этого зависит от того, расширяется ли база национального (стр. 60) преимущества и включает ли она такие моменты, как преимущества спроса, наличие опытных поставщиков и родственных отраслей и развитие механизмов создания специализированных факторов. Утрата конкурентоспособности в некоторых сегментах часто является свидетельством здорового развития. Необходимость преодоления действий отдельных неблагоприятных факторов со временем заставит национальные фирмы отойти от производства в стандартизированных, чувствительных к колебаниям цен сегментах с низкими технологиями. Переход с течением времени к более высоким технологиям и более дифференцированным сегментам означает, что инновационные процессы идут успешно. Необходимо пояснить, что национальная основа конкурентоспособности отрасли в процессе ее развития может перемещаться внутри "ромба", так как отрасль развивается, происходят сдвиги и изменения. Страна, в которой раньше, чем в других, начинаются такие процессы, добивается определенных преимуществ, таких как экономия за счет расширения масштабов, взаимоотношения с покупателями, репутация фирмы, которые достигаются без всякой конкурентной борьбы. Тем самым создаются условия для возникновения преимуществ более высокого порядка, воссоздания которых требует больших усилий и затрат времени.

Развитие кластера. Процесс эволюции отрасли может привести к созданию или расширению кластера, который выходит за отраслевые рамки и является мощной силой экономического развития. Национальные различия в способах возникновения кластеров зависят от разнообразия типов фирм, присущих данной стране. Среда, благоприятная для развития предпринимательства, способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности соперничества. Отрасли, производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные поддерживающие отрасли. Кластеры конкурентоспособных отраслей, которые достигают успеха представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней и из отраслей, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. (Стр. 61) Образование кластеров ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, ведет к всплеску инноваций и укрепляет способность конкурировать на мировом рынке. В экономике, где происходит постоянное развитие производства, возрастание факторных издержек под воздействием более производительных отраслей неизбежно приведет к уменьшению некоторых кластеров. Возможность сохранения национальных позиций в разных отраслях внутри кластеров будет различно, так как их конкурентоспособность опирается на разные детерминанты. Те отрасли и сегменты, в которых из-за меньшей сложности технологий и недостаточной дифференцированности продукции ресурсы используются менее продуктивно, потеряют свое конкурентное преимущество. Тот вид деятельности в цепочке ценностей, который является наименее производительным по сравнению с иностранными фирмами, переселится за границу. По мере созревания отрасли инновационные процессы замедляются или совсем прекращаются. В этом случае действующие детерминанты могут опять вернуть в то

состояние, когда решающую роль играли факторные издержки. Однако, неблагоприятные условия, если они оказывают свое воздействие избирательно, должны послужить толчком к усовершенствованию производства. Страна может в значительной мере утратить свои позиции в отрасли, но в более высокоразвитых сегментах они сохраняются при наличии здоровой конкуренции. Мобильность технологий привела к возникновению такого мнения, что в конкуренции на мировом рынке решающую роль начинают играть факторные издержки. Хотя мобильность технологий и сокращают имитационный лаг, фирмы, получающие технологии из других стран, отстают на целые поколения. Более того, именно способность к развертыванию технологий, а не просто доступ к ней ведет к укреплению положения фирмы. Размещение и совершенствование импортируемых технологий в значительной мере зависят от национального *"ромба"*. Высокий уровень конкурентоспособности оказывается все более зависящим не от производственных факторов, а от способности фирмы создавать и применять знания и технологии. Развитие информационных технологий, производство новых (стр. 62) материалов, биоинженерии создают условия для потока нововведений и изменений практически в каждой отрасли. Таким образом, рассмотренные характеристики системы кластеров являются необходимым элементом преуспевания на мировом рынке.»

2. Сравнение текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» с текстом статьи В. Бондаренко на тему «Малые предприятия в системе кластеров». В тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Бондаренко В. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 47–55:
«(Стр. 47) Во многих динамично развивающихся странах есть общая закономерность, проявившаяся в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий.

Процесс эволюции отрасли может привести к созданию или расширению кластеров, которые выходят за отраслевые рамки и являются мощной силой экономического развития. Этот процесс зависит от состояния рыночных отношений, от разнообразия предпринимательской среды, от уровня конкуренции, а также от государственной социально-экономической политики и стратегических направлений ее дальнейшего развития. Благоприятная среда для развития предпринимательства способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности поиска партнеров по сотрудничеству. [24 – Черников Е. А. *Использование кластерного подхода при реализации региональной политики // Региональная экономика: теория и практика. - 2010. - № 1. - С. 35-40*] Отрасли, производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные поддерживающие предприятия. Кластеры конкурентоспособных отраслей, которые достигают успеха, представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней предприятий и поставщиков, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. Образование кластеров ускоряет (стр. 48) процесс в отдельно взятых отраслях, ведет **к появлению** инноваций и укрепляет способность

к конкуренции на мировом рынке. В зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры, кластеры формируются, расширяются, углубляются, а при неблагоприятных условиях могут со временем свертываться и распадаться. Подобная динамичность и гибкость кластеров является еще одним преимуществом по сравнению с другими формами организации экономической системы. [17 – Куценко Е. *Кластеры в экономике: основы кластерной политики государства // Обозреватель - Observer. - 2010. - № 3. - С. 99-111*]

Одним из примеров процесса создания кластеров может служить опыт японской экономики, первоначально основанный на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между рядом крупных и сетью средних и малых предприятий. Типичный крупный японский кластер состоит из одного относительно большого головного предприятия, пользующегося услугами двух или трех уровней субподрядных фирм, расположенных обычно в географической близости к нему. Вместо вертикальной интеграции, самостоятельные субподрядчики первого уровня связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Аналогичным образом установлены связи поставщиков первого и последующих уровней. Например, автопромышленный кластер фирмы "Тойота" имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных малых и средних предприятий. Субподрядчики всех звеньев образуют своего рода клуб с высокими рыночными барьерами для новичков и иностранных конкурентов. Это в значительной мере исключает потенциальную конкуренцию, свойственную свободному рынку, однако чисто ценовые соображения при закупке компонентов способствуют оптимизации производства.

Следует заметить, что автомобильная индустрия, соединяя в автомобилях множество производителей и доводя их до конечного потребителя, производит мощное мультипликативное воздействие на экономику. Поэтому в регионах, где складывается высокая концентрация автомобильных и смежных производств, возникают предпосылки для (стр. 49) формирования кластеров. В настоящее время на территории Европы действует около 30 автомобильных кластеров. Если до недавнего времени промышленные территориально-производственные объединения были феноменом наиболее развитых экономик, то в последние годы наблюдается зарождение автомобильных кластеров в развивающихся странах - от Восточной Европы и до Китая. [5 – Бычкова Г. М. *Развитие кластерной формы межфирменной кооперации: автореф. канд. экон. наук / Байкал, гос. ун-т экономики и права. // Иркутск, 2010. - 24 с.*]

Начиная с 1993 года, ЮНИДО, понимая огромную значимость кластеров в экономическом преобразовании, разработало ряд рекомендаций в помощь правительствам и частному предпринимательству развивающихся стран по обеспечению их взаимодействия в разработке и внедрении программ по созданию кластеров и сетей малых предприятий. При этом термин "сеть" относится к группе малых и средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей. **Они дополняют** друг друга и специализируются, чтобы достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки. Тогда как термин "кластер" указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые совместными усилиями производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров. [35 – Иванов Ю. Б. *Организационный механизм создания кластерных структур //*

В условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции, одним из эффективных способов развития малых и средних предприятий является их объединении в кластеры. Этот процесс можно наблюдать в различных развивающихся странах, таких как Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика и др. В Индии действует свыше 2000 кластеров, из которых 388 - промышленных и 1657 - объединяющих ремесленнические предприятия. Кластеры поставляют свыше 60% экспортной продукции Индии, а некоторые крупные кластеры производят до 90% отдельных видов продукции, выпускаемой в стране (производство одежды, ювелирных и кожаных изделий). Индийские малые предприятия стремятся к концентрации вокруг крупных промышленных компаний или в метрополиях, либо в больших городах, где существует огромный (стр. 50) потребительский рынок и есть трудовые ресурсы, в сочетании с развитой промышленной и социальной инфраструктурой. Количество малых предприятий, действующих в составе различных кластеров, колеблется от 40-50 до 1700 (в кластере по производству технического оборудования в г.Дели). Особенно эффективны подходы Индийского правительства в стимулировании роста экспортных возможностей кластеров в развитии высокотехнологичных производств и услуг (коммуникационные технологии, программное обеспечение, фармацевтика и др.). Этому способствует государственная техническая политика в сочетании с тесным сотрудничеством центральных правительственных органов с региональными и местными администрациями, заинтересованными в ускоренном экономическом развитии на основе взаимодействия крупных, средних и множества малых предприятий. [37 – ***Измestъев А. А. Формирование кластеров в свете закономерностей регионального развития / А. А. Измestъев // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). - 2008. - № 4 (60).- С. 61-66.]***

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой неформальное объединение усилий различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, индивидуальных предпринимателей, органов государственного управления, общественных организаций вузов и т.д.). Объединение в инновационный кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций - в конкурентные преимущества. Кластеры инновационной деятельности создают новый продукт или услугу усилиями нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети деловых взаимосвязей. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией (стр. 51) за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Например, задача формирования и укрепления региональных инновационных кластеров в США была поставлена в число важнейших национальных приоритетов. При этом особое внимание уделяется определению и поддержке тех инноваций, которые обеспечивают долговременное развитие. Большое внимание в США уделяется созданию национальной сети центров внедрения промышленных технологий на базе университетов, что особенно ценно для малого бизнеса, получающего доступ к современным технологиям. [10 – Егоров Н. Е. *Инновационные кластеры в развитии экономики региона // Региональная экономика: теория и практика. - 2010. - № 16. - С. 46-52.*]

Инновационные кластеры, характерные для промышленно развитых стран, начинают появляться и во многих динамично развивающихся странах. Это дает им возможность расширять инновационную деятельность, в результате которой на мировые рынки продвигаются новые конкурентоспособные продукты и услуги. В этом отношении ярким примером может служить Индия, где за последние десятилетия наметился значительный прогресс в развитии таких наукоемких видов деятельности как программирование, информационные и коммуникационные технологии, фармацевтическая и электронная промышленность.

Центром научно-технического прогресса в Индии является Бангалор и прилегающие территории, где тесно переплетены связи между исследовательскими институтами и высокотехнологичными отраслями электроники, телекоммуникаций, оборонной промышленности и (стр. 52) машиностроения, взаимодействующими со множеством малых и средних предприятий. Решением индийского правительства в течение последних 30 лет реализуется национальная программа научно-технического развития, в рамках которой г. Бангалор превращен в центр интенсивных технологий. Благодаря государственным инвестициям, направляемым в институты и на предприятия этого города, удалось организовать устойчивый процесс технических инноваций во многих секторах промышленности. Крупные предприятия госсектора действовали как ускорители технического прогресса.

Во взаимодействии крупных, средних и малых предприятий главенствующее место занимает система субконтрактных отношений, послужившая основой создания консорциумов. Так, фирмы по производству станков создали консорциум с определенной специализацией фирм-участниц по типам выпускаемых станков и по их продаже в других регионах, где система маркетинга оперативно передает запросы клиентов производителям. Этот консорциум развился на базе центра машиностроения, привлечшего квалифицированных специалистов многих взаимодействующих станкостроительных фирм, что позволило консолидировать их усилия.

Особых успехов Индия добилась в развитии информационных технологий. Этому способствовали отмена режима лицензирования, создание специализированных научных центров и программы подготовки высококвалифицированных специалистов. Ведущую роль сыграло принятие государственных декретов о компьютеризации страны в 1983 г. и в 1986 г. и о

развитии услуг в сфере программирования, которые обозначили национальные приоритеты в экспорте программного продукта и в совершенствовании системы подготовки соответствующих специалистов и научных кадров. В таких технопарках, промышленных зонах и научных центрах все предприятия ориентированы только на выпуск экспортной продукции.

Мировой опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, **(стр. 53)** инновационных и производственных предприятий различных типов. Научно-технический прогресс движется не разрозненными отдельными предприятиями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями с горизонтальными, вертикальными и региональными связями. Благодаря этому, в развитых странах доля занятости в интенсивных отраслях экономики от общего числа работающих постоянно возрастает и составляет: в Германии - 27,7%, в Японии - 23,5%, в Италии - 20,4% и в США - 15,5%. При этом, доля прибавочной валовой стоимости этих отраслей в производственном секторе составляет соответственно: в Германии - 25,9%, в Японии - 25%, в Италии - 20,7% и в США - 18%. Этот опыт особенно важен для стран, недавно избравших путь рыночной экономики и стремящихся активизировать свой научно-технический, инновационный и промышленный потенциал с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития и превращения в государства, обладающие высоким уровнем мировой конкурентоспособности.

Кластерный подход является прекрасной основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение новых научно-технических направлений и их коммерческих приложений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, университетскую науку и венчурный бизнес. Вслед за США и Японией, страны ЕС пришли к идее объединения ресурсов своих стран на основе выработки общей научной политики, в которой важная роль отводится развитию инновационных кластеров. Кластерная форма организации на основе сети устойчивых связей между всеми его участниками приводит к созданию особой формы совокупного инновационного продукта, который концентрирует разнообразные научные и технологические изобретения, трансформируя их в инновации, коммерциализация которых обеспечивает достижение конкурентных преимуществ.

Методология, предложенная Портером для оценки кластеров, легла в основу мирового рейтинга конкурентоспособности, определяемого **(стр. 54)** Всемирным экономическим форумом. Кластерный подход к анализу структуры экономики стал применяться при разработке промышленной политики многих государств, начиная с 1995 г., и основывался на анализе структуры экономики страны и оценке перспектив конкурентоспособности действующих и развивающихся промышленных, инновационных, сельскохозяйственных и др. кластеров. Индикаторами международной конкурентоспособности конечной продукции отраслей, объединенных в кластеры, служили превышение доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле. В то время как потенциальная конкурентоспособность фиксировалась в случае, если темпы роста объемов продаж, прибыли и инвестиций, а также уровень производительности труда в данной отрасли выше среднеотраслевых в мире. Это дало возможность оценивать сравнительный уровень благосостояния стран и перспективы роста на ближайшие несколько лет. В ежегодно публикуемых "Глобальных обзорах

конкурентоспособности" предлагаются 2 разных, взаимодополняющих рейтинга. Они рассчитываются с использованием статистических данных и результатов массовых опросов высшего руководящего состава множества компаний.

Первый рейтинг называется "Индекс конкурентоспособного роста" (Growth Competitiveness Index - GCI). Он измеряет способность национальной экономики достичь устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе на ближайшие 5 лет. Базируется на анализе уровней развития технологий (инновации, IT, обмен технологиями), общественных институтов (выполнение контрактов и законов, уровень коррумпированности), а также на оценке макроэкономического климата в стране (макроэкономическая стабильность, кредитный рейтинг страны и бюджетные расходы как % от ВВП).

Второй рейтинг называется "Индекс текущей конкурентоспособности" (Current Competitiveness Index - CCI) и отражает степень эффективности текущего использования доступного объема ресурсов в экономике. Рейтинг (стр. 55) CCI рассчитывается исходя из двух основных индикаторов: стратегии и деятельности компаний (качество менеджмента и маркетинга, экономическое присутствие за рубежом, использование инноваций и пр.), а также национального бизнес-климата.» – фактически дословно на 9 страницах диссертации (стр. 47–55) совпадает с текстом статьи Бондаренко В. (стр. 1–9), в заимствованном фрагменте отсутствуют названия структурных блоков и пропущен один абзац из статьи Бондаренко В. (стр. 8) – выделены полужирным курсивным начертанием текста, текст диссертации Носкова-Дукельского А.И. на стр. 47–55 фрагментирован ссылками на 7 источников, которые опубликованы в 2008 и 2010 гг., все они представлены в списке литературы диссертации Носкова-Дукельского А.И., однако, связь текста со ссылками имеет технический характер и не соответствует содержанию заимствованных фрагментов текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., которые якобы подтверждаются соответствующей публикацией и ссылкой на нее, кроме того, указанные Носковым-Дукельским А.И. источники не содержат ссылок на работы Бондаренко В.; текст статьи Бондаренко В., стр. 1–9: «(Стр. 1) Во многих динамично развивающихся странах есть общая закономерность, проявившаяся в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий.

Поставщики и потребители

Процесс эволюции отрасли может привести к созданию или расширению кластеров, которые выходят за отраслевые рамки и являются мощной силой экономического развития. Этот процесс зависит от состояния рыночных отношений, от разнообразия предпринимательской среды, от уровня конкуренции, а также от государственной социально-экономической политики и стратегических направлений ее дальнейшего развития. Благоприятная среда для развития предпринимательства способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности поиска партнеров по сотрудничеству. Отрасли, производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные поддерживающие предприятия. Кластеры конкурентоспособных отраслей, которые достигают успеха, представляются в виде

вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней предприятий и поставщиков, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. Образование кластеров ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, ведет к всплеску инноваций и укрепляет способность к конкуренции на мировом рынке. В зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры, кластеры формируются, расширяются, углубляются, а при неблагоприятных условиях могут со временем свертываться и распадаться. Подобная динамичность и гибкость кластеров является еще одним преимуществом по сравнению с другими формами организации экономической системы.

(Стр. 2) Одним из примеров процесса создания кластеров может служить опыт японской экономики, первоначально основанный на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между рядом крупных и сетью средних и малых предприятий. Типичный крупный японский кластер состоит из одного относительно большого головного предприятия, пользующегося услугами двух или трех уровней субподрядных фирм, расположенных обычно в географической близости к нему. Вместо вертикальной интеграции, самостоятельные субподрядчики первого уровня связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Аналогичным образом установлены связи поставщиков первого и последующих уровней. Например, автопромышленный кластер фирмы "Тойота" имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных малых и средних предприятий. Субподрядчики всех звеньев образуют своего рода клуб с высокими рыночными барьерами для новичков и иностранных конкурентов. Это в значительной мере исключает потенциальную конкуренцию, свойственную свободному рынку, однако чисто ценовые соображения при закупке компонентов способствуют оптимизации производства.

Эффект концентрации

Следует заметить, что автомобильная индустрия, соединяя в автомобилях множество производителей и доводя их до конечного потребителя, производит мощное мультипликативное воздействие на экономику. Поэтому в регионах, где складывается высокая концентрация автомобильных и смежных производств, возникают предпосылки для формирования кластеров. В настоящее время на территории Европы действует около 30 автомобильных кластеров. Если до недавнего времени промышленные территориально-производственные объединения были феноменом наиболее развитых экономик, то в последние годы наблюдается зарождение автомобильных кластеров в развивающихся странах - от Восточной Европы и до Китая.

Начиная с 1993 года, ЮНИДО, понимая огромную значимость кластеров в экономическом преобразовании, разработало ряд рекомендаций в помощь правительствам и частному предпринимательству развивающихся стран по **(стр. 3)** обеспечению их взаимодействия в разработке и внедрении программ по созданию кластеров и сетей малых предприятий. При этом термин "сеть" относится к группе малых и средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей - дополняя друг друга и специализируясь, чтобы достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки. Тогда как термин "кластер" указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые совместными усилиями производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров.

В условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции, одним из эффективных способов развития малых и средних предприятий является их объединении в кластеры. Этот процесс можно наблюдать в различных развивающихся странах, таких как Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика и др. В Индии действует свыше 2000 кластеров, из которых 388 - промышленных и 1657 - объединяющих ремесленнические предприятия. Кластеры поставляют свыше 60% экспортной продукции Индии, а некоторые крупные кластеры производят до 90% отдельных видов продукции, выпускаемой в стране (производство одежды, ювелирных и кожаных изделий). Индийские малые предприятия стремятся к концентрации вокруг крупных промышленных компаний или в метрополиях, либо в больших городах, где существует огромный потребительский рынок и есть трудовые ресурсы, в сочетании с развитой промышленной и социальной инфраструктурой. Количество малых предприятий, действующих в составе различных кластеров, колеблется от 40-50 до 1700 (в кластере по производству технического оборудования в г.Дели). Особенно эффективны подходы Индийского правительства в стимулировании роста экспортных возможностей кластеров в развитии высокотехнологичных производств и услуг (коммуникационные технологии, программное обеспечение, фармацевтика и др.). Этому способствует государственная техническая политика в сочетании с тесным сотрудничеством центральных правительственных органов с региональными и местными администрациями, заинтересованными в ускоренном экономическом развитии на основе взаимодействия крупных, средних и множества малых предприятий.

(Стр. 4) Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой неформальное объединение усилий различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, индивидуальных предпринимателей, органов государственного управления, общественных организаций вузов и т.д.). Объединение в инновационный кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций - в конкурентные преимущества. Кластеры инновационной деятельности создают новый продукт или услугу усилиями нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети деловых взаимосвязей. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Например, задача формирования и укрепления региональных инновационных кластеров в США была поставлена в число

важнейших национальных приоритетов. При этом особое внимание уделяется определению и поддержке тех инноваций, которые обеспечивают долговременное развитие. Большое внимание в США уделяется созданию национальной сети центров внедрения промышленных технологий на базе университетов, что особенно ценно для малого бизнеса, получающего доступ к современным технологиям.

(Стр. 5) Конкурентные преимущества кластера

Инновационные кластеры, характерные для промышленно развитых стран, начинают появляться и во многих динамично развивающихся странах. Это дает им возможность расширять инновационную деятельность, в результате которой на мировые рынки продвигаются новые конкурентоспособные продукты и услуги. В этом отношении ярким примером может служить Индия, где за последние десятилетия наметился значительный прогресс в развитии таких наукоемких видов деятельности как программирование, информационные и коммуникационные технологии, фармацевтическая и электронная промышленность.

Центром научно-технического прогресса в Индии является Бангалор и прилегающие территории, где тесно переплетены связи между исследовательскими институтами и высокотехнологичными отраслями электроники, телекоммуникаций, оборонной промышленности и машиностроения, взаимодействующими со множеством малых и средних предприятий. Решением Индийского правительства в течение последних 30 лет реализуется национальная программа научно-технического развития, в рамках которой г. Бангалор превращен в центр интенсивных технологий. Благодаря государственным инвестициям, направляемым в институты и на предприятия этого города, удалось организовать устойчивый процесс технических инноваций во многих секторах промышленности. Крупные предприятия госсектора действовали как ускорители технического прогресса.

Во взаимодействии крупных, средних и малых предприятий главенствующее место занимает система субконтрактных отношений, послужившая основой создания консорциумов. Так, фирмы по производству станков создали консорциум с определенной специализацией фирм-участниц по типам выпускаемых станков и по их продаже в других регионах, где система маркетинга оперативно передает запросы клиентов производителям. Этот консорциум развился на базе центра машиностроения, привлечшего квалифицированных специалистов многих взаимодействующих станкостроительных фирм, что позволило консолидировать их усилия.

(Стр. 6) Особых успехов Индия добилась в развитии информационных технологий. Этому способствовали отмена режима лицензирования, создание специализированных научных центров и программы подготовки высококвалифицированных специалистов. Ведущую роль сыграло принятие государственных декретов о компьютеризации страны в 1983 г. и в 1986 г. и о развитии услуг в сфере программирования, которые обозначили национальные приоритеты в экспорте программного продукта и в совершенствовании системы подготовки соответствующих специалистов и научных кадров. В таких технопарках, промышленных зонах и научных центрах все предприятия ориентированы только на выпуск экспортной продукции.

Интеграция высоких технологий

Мировой опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных предприятий различных типов. Научно-технический прогресс движется ныне не разрозненными предприятиями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями с горизонтальными, вертикальными и региональными связями. Благодаря этому в развитых странах доля занятости в интенсивных отраслях экономики от общего числа работающих постоянно возрастает и ныне составляет: в Германии - 27,7%, в Японии - 23,5%, в Италии - 20,4% и в США - 15,5%. При этом, доля прибавочной валовой стоимости этих отраслей в производственном секторе составляет соответственно: в Германии - 25,9%, в Японии - 25%, в Италии - 20,7% и в США - 18%. Этот опыт, особенно важен для стран, недавно избравших путь рыночной экономики и стремящихся активизировать свой научно-технический, инновационный и промышленный потенциал с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития и превращения в государства, обладающие высоким уровнем мировой конкурентоспособности.

Кластерный подход является прекрасной основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение новых научно-технических направлений и их коммерческих приложений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, университетскую науку и венчурный бизнес. Вслед за США и Японией, страны ЕС пришли к идее объединения ресурсов своих стран **(стр. 7)** на основе выработки общей научной политики, в которой важная роль отводится развитию инновационных кластеров. Кластерная форма организации на основе сети устойчивых связей между всеми его участниками приводит к созданию особой формы совокупного инновационного продукта, который концентрирует разнообразные научные и технологические изобретения, трансформируя их в инновации, коммерциализация которых обеспечивает достижение конкурентных преимуществ.

Методология, предложенная Портером для оценки кластеров, легла в основу мирового рейтинга конкурентоспособности, определяемого Всемирным экономическим форумом. Кластерный подход к анализу структуры экономики стал применяться при разработке промышленной политики многих государств с 1995 г. и основывался на анализе структуры экономики страны и оценке перспектив конкурентоспособности действующих и развивающихся промышленных, инновационных, сельскохозяйственных и др. кластеров. Индикаторами международной конкурентоспособности конечной продукции отраслей, объединенных в кластеры, служили превышение доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле. В то время как потенциальная конкурентоспособность фиксировалась в случае, если темпы роста объемов продаж, прибыли и инвестиций, а также уровень производительности труда в данной отрасли выше среднеотраслевых в мире. Это дало возможность оценивать сравнительный уровень благосостояния стран и перспективы роста на ближайшие несколько лет. В ежегодно публикуемых "Глобальных обзорах конкурентоспособности" предлагаются 2 разных, взаимодополняющих рейтинга. Они рассчитываются с использованием статистических данных и результатов массовых опросов высшего руководящего состава множества компаний.

Первый рейтинг называется "Индекс конкурентоспособного роста" (Growth Competitiveness Index - GCI), он измеряет способность национальной экономики достичь устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе на ближайшие 5 лет. Базируется на анализе уровней развития технологий (инновации, IT, обмен технологиями), общественных институтов (выполнение контрактов и законов, уровень коррумпированности), а также на оценке макроэкономического климата в (стр. 8) стране (макроэкономическая стабильность, кредитный рейтинг страны и бюджетные расходы как % от ВВП).

Второй рейтинг называется "Индекс текущей конкурентоспособности" (Current Competitiveness Index - CCI) и отражает степень эффективности текущего использования доступного объема ресурсов в экономике. Рейтинг CCI рассчитывается исходя из двух основных индикаторов: стратегии и деятельности компаний (качество менеджмента и маркетинга, экономическое присутствие за рубежом, использование инноваций и пр.), а также национального бизнес-климата.

В рейтинге уровня конкурентоспособности стран за 2002 г. (по методологии Всемирного экономического форума) Россия занимает 58 место по рейтингу текущей конкурентоспособности (CCI) среди 80 стран и, соответственно, 64 место по рейтингу конкурентоспособного роста (GCI). Финляндия в 2003 году заняла первое место в мире среди 102 стран по доле кластеров в национальном объеме производства и по оценке World Economic Forum, эта страна в очередной раз заняла 1-е место в рейтинге перспективной конкурентоспособности (GCI) и первое место в рейтинге текущей конкурентоспособности стран (CCI), обогнав такие ведущие индустриальные державы, как США, Япония, Великобритания. Россия в этом рейтинге занимает лишь 70-е место среди 102 стран.

Опыт передовых и развивающихся стран показал, что кластерный подход служит основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства. Он позволил повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. В мировой практике появилась тенденция - концентрация компании на главных направлениях и делегирование производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе малым предприятиям. Однако, для многих малых предприятий, отличающихся индивидуализмом и предприимчивостью, организация такого сотрудничества с конкурентами, поставщиками или клиентами может представлять реальную угрозу потери имевшихся ранее преимуществ. Вот почему такое сотрудничество, требует более высокого уровня внутренней организации и стратегического мышления (стр. 9) руководителей малых предприятий для определения необходимой степени взаимодействия и интеграции с партнерами. С учетом этой тенденции создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес. Можно ожидать, что в ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности для большинства кластеров будет играть фактор качества корпоративной стратегии. В частности, ключевым аспектом стратегического развития кластеров будет являться глобализация операций, ориентация на потребителей конкретных региональных рынков.»

3. Сравнение текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» с текстом статьи Скоча А. «Международный опыт формирования кластеров». Список использованных источников в диссертации Носкова-Дукельского А.И. содержит библиографическую запись статьи Скоча А. (№ 56 на стр. 143), в тексте диссертации имеется одна ссылка на данную статью на стр. 64. Данная ссылка не позволяет корректно определить локализацию заимствованного фрагмента и общий объем заимствований, так как объем непрерывных заимствований из статьи Скоча А. составляет 11 страниц, включая таблицы, авторские выводы, ссылки на используемые источники, что квалифицируется как искажение объема заимствований и неправомерное использование заимствованного материала.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 58–68:
«(Стр. 58) В ходе исследования региональных кластеров в Италии, базировавшегося на данных переписи были использованы различные критерии для классификации индустриальных районов, позволившие идентифицировать 199 таких районов. Концепцию региональных кластеров взяли на вооружение и другие страны. Одним из важных шагов, предпринятых правительством Великобритании, стал заказ на выявление и картографию всех региональных кластеров в стране. Белая книга 2001 г. поощряет учреждение агентств по региональному развитию в качестве организаций, оказывающих поддержку развивающимся региональным кластерам. Следует отметить специфику распределения британских кластеров по регионам, исходя из их специализации. Кластеры на юге Великобритании больше тяготеют к сфере услуг (программное обеспечение, деловые услуги и т.п.), тогда как на севере кластеры в основном развиваются на базе товарного производства. Лондон и юго-восток могут похвастаться самыми высококонцентрированными и успешно развивающимися кластерами.

Подход к кластеризации в Дании во многом идентичен британскому. Здесь выявлены 13 региональных и 16 национальных так называемых «компетентных» кластеров. Данная идентификация рассматривалась в качестве первого этапа в формировании политической стратегии, адаптированной под потребности датских кластеров. Региональные кластеры объединяются как на основе традиционных отраслей **(стр. 59)** промышленности (производство тканей, одежды, мебели, садоводства), так и вокруг новых технологий (мобильная и спутниковая связь).

В Португалии выявление региональных кластеров стало побочным результатом исследования конкурентоспособности португальской экономики, проведенного под руководством М. Портера. Изучение отраслей промышленности показывает высокую степень географической концентрации, однако подробный анализ этих естественно образованных кластеров свидетельствует о низком уровне взаимодействия между входящими в их состав фирмами и предприятиями. В настоящее время политическая стратегия Португалии ориентирована на усиление позиций естественных кластеров и создание благоприятных условий для повышения их конкурентоспособности.

Во Франции исследование, выполненное по заказу национального агентства планирования (DATAR), позволило идентифицировать 144 существующих

региональных кластеров и около 82 кластеров, находящихся в процессе становления или носящих виртуальный характер.

В Норвегии на основе социологического исследования были выявлены 62 потенциальных региональных кластера. 55 кластеров были образованы на базе традиционных промышленных секторов и предоставляли 63 тыс. рабочих мест (22% от уровня занятости по всей стране). В целом развитие региональных кластеров проходило весьма успешно, хотя были и исключения, касающиеся кластеров в Осло и Бергене.

В Испании были идентифицированы 142 региональных кластера, специализирующихся, главным образом, на традиционных отраслях промышленности. Региональные кластеры отличались более высокими показателями занятости и более высоким уровнем дохода, чем в среднем по стране.

Выявленные в Австрии 76 региональных кластеров были условно поделены, исходя из их специализации, на 6 категорий: промышленные; **(стр. 60)** технологические; образовательные; экспортные; смешанные; кластеры сферы услуг.

В Германии исследование по выявлению кластеров пока не завершено. Результаты получены только по Северной Вестфалии, где были идентифицированы 11 кластеров. Однако эти образования носят не столько экономический, сколько политический характер, так как используются в качестве инструмента для продвижения структурных преобразований в регионе.

В Финляндии ключевые национальные кластеры выявлены в 9 отраслях промышленности. В Ирландии сложившихся кластеров пока нет, отмечаются лишь возможные предпосылки для их создания. В Нидерландах исследование региональных кластеров проводилось с применением двух подходов. Метод Портера позволил выявить 12 крупных взаимосвязанных конгломератов, тогда как социологические исследования дали основание говорить о 60 региональных кластерах, существующих в голландской деловой среде. В Бельгии применялись различные подходы к количественному выявлению кластеров, в результате чего данные колеблются в диапазоне от 18 до 40 региональных кластеров. В Швеции были выявлены 6 конкурентоспособных на международном уровне национальных кластеров.

Как показывают статистические данные, уровень экономического развития кластеров оказывается в среднем выше, чем в аналогичных компаниях или предприятиях в среднем по стране.

В процессе изучения европейских региональных кластеров было обнаружено несколько трансграничных образований, в том числе:

- кластер, сформировавшийся в отрасли по производству стекла (Австрия, Бавария, Богемия);
- кластер, сформировавшийся в текстильной промышленности (Австрия, Богемия);
- кластер технической направленности (Словения); **(стр. 61)**
- The Oresund регион в Дании и Швеции, включая Долину Medicon, которая состоит из множества фармацевтических и биотехнологических фирм, университетских больниц и университетов;

- немецко-голландский пограничный район, имеющий региональные кластеры в пластмассовой отрасли, технологическом и биотехнологическом секторах, металлообрабатывающем секторе;

- «Dommel-valley» на бельгийско-голландской границе, включающий в себя сеть фирм, относящихся к сфере высоких технологий;

- «Bio-valley», расположенная в области Верхнего Рейна, Швейцарии, Южном Бадене и Эльзасе. Регион претендует на роль европейского центра биотехнологий.

Барьеры, препятствующие трансграничному сотрудничеству в рамках региональных кластеров, связаны, главным образом, с различиями в законодательствах тех или иных государств, которые не могут быть подвергнуты простой корректировке. Свою роль играют также языковые барьеры и различия в менталитете. *Результаты усилий по исследованию кластерных образований в Европе представлены в табл. 2-1*

Таблица 2-1.

Обзор результатов национальных исследований по выявлению кластеров

Страна	Критерии идентификации кластеров	Количество выявленных кластеров	Важность кластеров	Развитие кластера в сравнении с национальными доходами
Австрия	-ориентация на потребителя, горизонтальные и вертикальные отношения; -определение конкурентоспособности на международном	16 индустриальных кластеров		

(Стр. 62)

	уровне			
Великобритания	Интервью с учеными и представителями частного сектора, концентрация специализированной рабочей силы	154 (потенциально) региональных кластера	40% от общей занятости в Лондоне и 15% на северо-западе страны	
Дания	Опрос 75 экспертов, количественные индикаторы роста форм и экспортной специализации	13 региональных компетентных кластеров и 16 национальных кластеров		Вероятно, лучший вариант
Испания	Местная концентрация мелкого и среднего бизнеса, где фирмы сотрудничают по проблемам поставок общим заказчикам; единые культурные ценности	142 местные промышленные системы		Более высокая доля высококвалифицированного персонала
Италия	Индустриальные районы являются местными системами труда: – имеют большее кол-во рабочих мест; – специализированы в производственных секторах; – имеют высокую концентрацию рабочей силы	199 индустриальных районов (по данным 1991 г.)	42,5% рабочих мест от общего кол-ва рабочих мест страны	Доходность компаний, входящих в индустриальные районы в среднем выше, чем в идентичных фирмах по стране
Нидерланды	Изучение связей между поставщиками товаров и услуг и их клиентами	12 крупных конгломератов взаимосвязанных индустриальных отраслей	Почти 30% от общего производства товаров	
Норвегия	Три основных критерия: – охватывает рынок рабочей силы; – специализированный рынок рабочей силы; – включает не менее 10 фирм и 200 рабочих мест	62 региональных кластера (из них 55 относятся к промышленным отраслям)	22% от уровня занятости по стране	Более высокий уровень занятости, по сравнению с аналогичным и фирмами
Португалия	Индустриальные районы с экспортной специализацией	33 региональных кластера		Неоднородное развитие, но кластеры

(Стр. 63)

				имеют высокий потенциал для усиления своих позиций
Финляндия	Данные относительно экспортных контрактов и инвестиций	9 ключевых национальных кластеров		
Франция	Местная система производства характеризуется: – местной концентрацией малого и среднего бизнеса; – малый и средний бизнес относится к одной или нескольким отраслям промышленности; – фирмы сотрудничают и конкурируют; – наличие поддерживающих фирм; – единые культурные нормы и традиции	144 существующих местных систем производства и 82 на стадии создания		В целом местные системы производства отличаются более высоким уровнем роста, чем в среднем по стране

Составлено по данным Regional Clusters in Europe 2002

2.2 Типология кластеров.

Информационной базой типологии послужили данные сети ENSR [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/index_en.htm], ряд обзоров Еврокомиссии по развитию малого и среднего бизнеса, а также обзоры по 34 европейским региональным кластерам. Типы кластеров представлены в таблице 2-2.

Включение в обзор как традиционных, так и наукоемких кластеров, позволило сравнить кластеры отдельных стран между собой. Хотя было рассмотрено ограниченное количество кластеров, данные приблизительно по (стр. 64) 34 кластерам представляются важным шагом в деле получения более широкого представления о процессах кластеризации в Европе [56 – Скоч А. *Международный опыт формирования кластеров // Космополис-2006/2007. № 2. -С.9.*]

Обследованные кластеры представляют собой широкий круг отраслей промышленности и географических областей и различаются по размеру и характеру. Таким образом, обзор отражает многообразие «типов кластеров» с точки зрения их возраста, размера, преобладания в них того или иного сектора и т.п. Но у каждого кластера есть свои специфические — местные, национальные и промышленные — особенности, поэтому нельзя утверждать, что обзор дает картину того, как выглядит и функционирует средний европейский кластер.

Глобализация и технологические изменения оказывают влияние на отрасли промышленности и предприятия повсеместно. Тем не менее, соединение специфики отдельных стран, регионов и промышленных секторов с этими масштабными процессами приводит к разным результатам. [58 – Соколенко С. *Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры.// Логос- 2002 г.- С. 209.*]

Таблица 2-2.

Региональные кластеры Европы

Страна	Название кластера
Австрия	Кластер в Вене (S) «Биотехнология и молекулярная медицинская наука», кластер «деревянная мебель» Верхняя Австрия (T)
Бельгия	Мультимедийная Долина Фландрии (S), фламандская обработка пластмасс (T)
Дания	Кластер связи в северной части полуострова Ютландия (S), Хернинг-Икаст текстильные предприятия и швейная промышленность (T)
Финляндия	Технологический кластер в Юлу (S), судостроение в Турку (T)

(Стр. 65)

Франция	Иври Гренобль (биотехнологии), Иври (S), Технологическая Долина (резьбонарезание и механика), Верхняя Савойя (F)
Германия	Химическая промышленность, Северная Рурская область (S), Корпоративная информационная система, Нижняя Саксония (S), кластер СМИ, Северная Рейн-Вестфалия (T)
Греция	Индустриальный Район Волос (различная продукция металлообработки, включая машиностроение и пищевые продукты) (T), индустриальный район Хераклеона (пищевые продукты, полезные нерудные ископаемые) (T)
Ирландия	Дублинский Кластер программного обеспечения (S), обрабатывающая отрасль молочной промышленности (F)
Италия	Биомедицинский кластер в Эмилии-Романье (S), кластер оптической промышленности в Белуно (T)
Лихтенштейн	Финансовые услуги (T)
Люксембург	Информационная система поиска и классификации CASSIS (информационные технологии и консультирование мелких и средних предприятий по вопросам бизнеса в области Интернет-коммерции) (S), «Синергия» (различные отрасли промышленного оборудования) (F)
Нидерланды	Долина Доммель (информационные технологии и связь), Айндовен/Хелмонд (S), Коношип (судостроение), Фрисланд и Гронинген (T)
Норвегия	Электронная промышленность в Хортене (S), судостроение в Саннмере (T)
Португалия	Кластер обувной промышленности, территориально сосредоточенной в северных и центральных частях страны (F), производство (литейных) форм в Лейрии (F)
Испания	Кластер станкостроения в Басконии (S), обувная промышленность в Долине Винаполо (T)

(Стр. 66)

Швеция	Долина Биотехнологии в Странгнасе (S), производство звукозаписи в Стокгольме (T)
Великобритания	Кембриджшир (колледж высоких технологий) (S), британская промышленность мотоспорта, Оксфордшир/Нортгемптоншир (T)

(S=наукоемкие, T=традиционные)

Источник: Regional Clusters in Europe 2002

Большинство обследованных кластеров имеют недавнее происхождение. Основание кластеров относится к моменту появления в соответствующем секторе и регионе территориальной концентрации взаимозависимых фирм. Только 5 кластеров возникли до 1940 г., 8 были созданы в период с 1940 по 1970 гг., в то время как 20 кластеров — после 1970 г. Многие из кластеров появились в «постфордистский» период, когда методы производства характеризовались гибкой специализацией и местными сетями мелких и средних предприятий (МСП).

Объединенные предприятий *в наукоемкие кластеры*, как правило, базируются на новых технологиях и знаниях, представляя собой побочный результат исследований университетов и научно-исследовательских институтов. Если половина из традиционных кластеров была создана до 1970 г., то из наукоемких 4 кластера появились до 1970 г. и 9 — после 1970 г.

Что касается размера, то приблизительно 2/3 региональных кластеров объединяют менее 200 фирм. В большинстве кластеров в основных секторах

работают более 2 тыс. служащих, включая местных поставщиков и субподрядчиков, и в половине кластеров занято 2-10 тыс. человек. Таким образом, можно утверждать, что многообразие кластеров определяется, в первую очередь, их промышленной принадлежностью, сроками существования и размерами.

За последние десять лет в большинстве кластеров увеличилось количество служащих, в то время как почти в 70% кластеров за тот же (стр. 67) период наблюдался рост числа фирм. Количественные исследования показывают, что региональные кластеры функционируют несколько лучше, чем соответствующие сектора в национальном масштабе. В целом очень хорошие результаты по кластерам не могут не вызывать удивления, учитывая тот факт, что за последнее десятилетие во многих отраслях промышленности в Европе наблюдались низкий рост или даже снижение занятости.

Увеличение числа растущих кластеров обуславливается также относительно большим количеством научных кластеров, относящихся преимущественно к растущим отраслям промышленности, и большим количеством новых кластеров, которые в своем жизненном цикле переживают стадию экспансии. Региональные кластеры зачастую представляют собой благодатную почву для существующих фирм, стимулируя их восприимчивость к новациям, конкурентоспособность, способность к привлечению внутренних инвестиций. [4 – Боуш Г. *Типологизация, идентификация и диагностика кластеров предприятий: новый методологический подход // Вопросы экономики. - 2010. - №3. - С. 121-131.*]

Как показало исследование, в европейских кластерах возрастает значение малых и средних предприятий. Отмечается также тенденция к большему сотрудничеству региональных кластеров с национальными и глобальными цепочками поставок, чем с региональными партнерами.

В более чем половине кластеров, в секторах, которые являются для них определяющими, преобладают малые и средние предприятия (см. табл.2-3). Только в 3 кластерах доминируют крупные предприятия.

Таблица 2-3 .

Преобладающие категории фирм в европейских кластерах по размеру

Преобладающие категории фирм	Количество кластеров
Доминируют мелкие и средние предприятия	19
Совокупность фирм разных размеров	12
Преобладают крупные предприятия	3

(Стр. 68) За десять лет в 12 из рассмотренных кластеров возросла доля малых и средних предприятий. Только в 5 кластерах отмечено увеличение доли крупных предприятий. [7 – Владимиров Ю. Л., Третьяк В. П. *О классификации кластеров предприятий: альманах Наука. Инновации. Образование, Выпуск 7 "Кластеризация предприятий: состояние и перспективы" // Москва: [РИЭПП].- 2008. -С.74-85.*]

Тенденция к усилению значимости малых и средних предприятий указывает на то, насколько важны для функционирования многих кластеров региональные ресурсы. Малые предприятия особенно зависят от местных условий, поскольку редко располагают ресурсами, достаточными для сотрудничества с широкой сетью партнеров [110 – Vatne E., Taylor M. *The Networked Firm in a Global World. Small*

Firms in New Environments // Ashgate, Aldershot.-2000.- pp. 1-16.] Малые и средние предприятия часто опираются на знания и сети предпринимателя и нескольких деловых партнеров, которые могут простираться на большие расстояния, но сосредотачиваются зачастую на регионе, где предприниматели живут и работают.

Следует отметить также усиление роли в европейских кластерах транснациональных корпораций. Более широкие цепи поставки часто организуются многонациональными предприятиями (ТНК или МНК). На конкретные кластеры МНК могут распространять различные виды деятельности. В некоторые кластеры входят, главным образом, фабрики, производящие стандартизированные товары или услуги и использующие преимущественно малоквалифицированных и относительно низкооплачиваемых рабочих. Другие кластеры могут включать в себя научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и передовое производство, требующее высокообразованного персонала, размещения вблизи научных центров и т.д. Вообще, существование организационных единиц — подразделений или филиалов — МНК может способствовать передаче знаний и технологий тем предприятиям в кластере, которые функционируют в границах данной местности, а также стимулировать образовательные и инновационные процессы на этих предприятиях.» – фактически дословно на 11 страницах диссертации (стр. 58–68) совпадает с текстом статьи Скоча А. (стр. 1–14, нумерация страниц по текстовому документу, представленному для сравнения), текстовые блоки заимствуются полностью с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, грамматическими ошибками, перечислением выводов, оценкой цитируемых источников, в полном объеме заимствуются табл. 2.1, 2.2, 2.3, в заимствованном фрагменте присутствует незначительное количество введенных/замененных слов и предложений, не изменяющих смысла текста и являющихся в большей мере вводными или связующими словами и предложениями – выделены курсивным полужирным начертанием, текст диссертации Носкова-Дукельского А.И. на стр. 64, 67, 68 фрагментирован ссылками на 3 источника, которые опубликованы в 2002, 2008 и 2010 гг., все они представлены в списке литературы диссертации Носкова-Дукельского А.И., однако, связь текста со ссылками имеет технический характер и не соответствует содержанию заимствованных фрагментов текста диссертации Носкова-Дукельского А.И.; текст статьи Скоча А., стр. 1–14: «(Стр. 1) В ходе *последнего* исследования региональных кластеров в Италии, базировавшегося на переписи *1991* г., были использованы различные критерии для классификации индустриальных районов, позволившие идентифицировать 199 таких районов. *Недавно* концепцию региональных кластеров взяли на вооружение и другие страны.

Одним из важных шагов, предпринятых правительством Великобритании, стал заказ (стр. 2) на выявление и картографию всех региональных кластеров в стране. Белая книга 2001 г. поощряет учреждение агентств по региональному развитию в качестве организаций, оказывающих поддержку развивающимся региональным кластерам. Следует отметить специфику распределения британских кластеров по регионам, исходя из их специализации. Кластеры на юге Великобритании больше тяготеют к сфере услуг (программное обеспечение, деловые услуги и т.п.), тогда как на севере кластеры в основном развиваются на базе товарного производства. Лондон

и юго-восток могут похвастаться самыми высококонцентрированными и успешно развивающимися кластерами.

Подход к кластеризации в Дании во многом идентичен британскому. Здесь выявлены 13 региональных и 16 национальных так называемых «компетентных» кластеров. Данная идентификация рассматривалась в качестве первого этапа в формировании политической стратегии, адаптированной под потребности датских кластеров. Региональные кластеры объединяются как на основе традиционных отраслей промышленности (производство тканей, одежды, мебели, садоводства), так и вокруг новых технологий (мобильная и спутниковая связь).

В Португалии выявление региональных кластеров стало побочным результатом исследования конкурентоспособности португальской экономики, проведенного под руководством М. Портера. Изучение отраслей промышленности показывает высокую степень географической концентрации, однако подробный анализ этих естественно образованных кластеров свидетельствует о низком уровне взаимодействия между входящими в их состав фирмами и предприятиями. В настоящее время политическая стратегия Португалии ориентирована на усиление позиций естественных кластеров и создание благоприятных условий для повышения их конкурентоспособности.

Во Франции исследование, выполненное по заказу национального агентства планирования (DATAR), позволило идентифицировать 144 существующих региональных кластеров и около 82 кластеров, находящихся в процессе становления или носящих виртуальный характер.

(Стр. 3) В Норвегии на основе социологического исследования были выявлены 62 потенциальных региональных кластера. 55 кластеров были образованы на базе традиционных промышленных секторов и предоставляли 63 тыс. рабочих мест (22% от уровня занятости по всей стране). В целом развитие региональных кластеров проходило весьма успешно, хотя были и исключения, касающиеся кластеров в Осло и Бергене.

В Испании были идентифицированы 142 региональных кластера, специализирующихся, главным образом, на традиционных отраслях промышленности. Региональные кластеры отличались более высокими показателями занятости и более высоким уровнем дохода, чем в среднем по стране. Выявленные в Австрии 76 региональных кластеров были условно поделены, исходя из их специализации, на 6 категорий: промышленные; технологические; образовательные; экспортные; смешанные; кластеры сферы услуг.

В Германии исследование по выявлению кластеров пока не завершено. Результаты получены только по Северной Вестфалии, где были идентифицированы 11 кластеров. Однако эти образования носят не столько экономический, сколько политический характер, так как используются в качестве инструмента для продвижения структурных преобразований в регионе.

В Финляндии ключевые национальные кластеры выявлены в 9 отраслях промышленности.

В Ирландии сложившихся кластеров пока нет, отмечают лишь возможные предпосылки для их создания.

В Нидерландах исследование региональных кластеров проводилось с применением двух подходов. Метод Портера позволил выявить 12 крупных взаимосвязанных конгломератов, тогда как социологические исследования дали

основание говорить о 60 региональных кластерах, существующих в голландской деловой среде.

(Стр. 4) В Бельгии применялись различные подходы к количественному выявлению кластеров, в результате чего данные колеблются в диапазоне от 18 до 40 региональных кластеров.

В Швеции были выявлены 6 конкурентоспособных на международном уровне национальных кластеров.

Как видим, только в нескольких европейских государствах проведены исследования и получена подробная картография региональных кластеров. В других странах до сих пор идентифицированы только национальные или индустриальные кластеры. Поэтому тезис о значении региональных кластеров для развития экономики европейских государств, об их воздействии на ее эффективность и конкурентоспособность пока не может быть полностью подтвержден. Однако, как показывают статистические данные, уровень экономического развития кластеров оказывается в среднем на несколько пунктов выше, чем в аналогичных компаниях или предприятиях по стране. Следует также отметить, что в настоящее время явно недостает универсальной методики выявления кластеров, которую можно было бы использовать применительно к любой стране, не подстраиваясь под местную специфику.

В процессе изучения европейских региональных кластеров было обнаружено несколько трансграничных образований, в том числе:

- кластер, сформировавшийся в отрасли по производству стекла (Австрия, Бавария, Богемия);

- кластер, сформировавшийся в текстильной промышленности (Австрия, Богемия);

- кластер технической направленности (Словения);

- The Öresund регион в Дании и Швеции, включая Долину Medicin, которая состоит из множества фармацевтических и биотехнологических фирм, университетских больниц и университетов; **(стр. 5)**

- немецко-голландский пограничный район, имеющий региональные кластеры в пластмассовой отрасли, технологическом и биотехнологическом секторах, металлообрабатывающем секторе;

- «Dommel-valley» на бельгийско-голландской границе, включающий в себя сеть фирм, относящихся к сфере высоких технологий;

- «Bio-valley», расположенная в области Верхнего Рейна, Швейцарии, Южном Бадене и Эльзасе. Регион претендует на роль европейского центра биотехнологий.

Барьеры, препятствующие трансграничному сотрудничеству в рамках региональных кластеров, связаны, главным образом, с различиями в законодательствах тех или иных государств, которые не могут быть подвергнуты простой корректировке. Свою роль играют также языковые барьеры и различия в менталитете. *Однако единый европейский рынок нацелен на сокращение подобных барьеров.*

Таблица 1. Обзор результатов национальных исследований по выявлению и картографии кластеров

Страна	Критерии идентификации кластеров	Количество выявленных кластеров	Важность кластеров	Развитие кластера в сравнении с национальными доходами
Австрия	– ориентация на потребителя, горизонтальные и вертикальные отношения; – определение конкурентоспособности на международном уровне	16 индустриальных кластеров		

(Стр. 6)

Великобритания	Интервью с учеными и представителями частного сектора, концентрация специализированной рабочей силы	154 (потенциально) региональных кластера	40% от общей занятости в Лондоне и 15% на северо-западе страны	
Дания	Опрос 75 экспертов, количественные индикаторы роста форм и экспортной специализации	13 региональных компетентных кластеров и 16 национальных кластеров		Вероятно, лучший вариант
Испания	Местная концентрация мелкого и среднего бизнеса, где фирмы сотрудничают по проблемам поставок общим заказчикам; единые культурные ценности	142 местных промышленных системы		Более высокая для высококвалифицированного персонала

(стр. 7)

Италия	<p>Индустриальные районы являются местными системами труда:</p> <ul style="list-style-type: none"> – имеют большее кол-во рабочих мест; – специализированы в производственных секторах; – имеют высокую концентрацию рабочей силы 	199 индустриальных районов (по данным 1991 г.)	42,5% от общего кол-ва рабочих мест страны	<p>Доходность компаний, входящих в индустриальные районы в среднем выше, чем в идентичных фирмах по стране</p>
Нидерланды	Изучение связей между поставщиками товаров и услуг и их клиентами	12 крупных конгломератов взаимосвязанных индустриальных отраслей	Почти 30% от общего производства товаров	
Норвегия	<p>Три основных критерия:</p> <ul style="list-style-type: none"> – охватывают рынок рабочей силы; – специализированный рынок рабочей силы; – включает не менее 10 фирм и 200 рабочих мест 	62 региональных кластера (из них 55 относятся к промышленным отраслям)	22% от уровня занятости по стране	Более высокий уровень занятости, по сравнению с аналогичными фирмами

(Стр. 8)

Португалия	Индустриальные районы с экспортной специализацией	33 региональных кластера		Неоднородное развитие, но кластеры имеют высокий потенциал для усиления своих позиций
Финляндия	Данные относительно экспортных отношений и инвестиций, изучение отраслями промышленности отношений между 68	9 ключевых национальных кластеров		
Франция	<p>Местная система производства характеризуется:</p> <ul style="list-style-type: none"> – местной концентрацией малого и среднего бизнеса; – малый и средний бизнес относится к одной или нескольким отраслям промышленности; – фирмы сотрудничают и конкурируют; – наличие поддерживающих фирм; – единые культурные нормы и традиции 	144 существующих местных систем производства и 82 на стадии создания		В целом местные системы производства отличаются более высоким уровнем роста, чем в среднем по стране

(Стр. 9) *Рассмотрим европейские региональные кластеры подробнее.* Информационной базой анализа послужили данные партнерской сети ENSR

[http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/index_en.htm], ряд обзоров Еврокомиссии по развитию малого и среднего бизнеса, а также обзоры по 34 европейским региональным кластерам. Список кластеров представлен в таблице 2.

Включение в обзор как традиционных, так и наукоемких кластеров, позволило сравнить обследованные кластеры отдельных стран между собой. Хотя было рассмотрено ограниченное количество кластеров, данные приблизительно по 34 кластерам представляются важным шагом в деле получения более широкого представления о процессах кластеризации в Европе.

Главный вопрос заключается в том, насколько репрезентативен данный обзор. Обследованные кластеры представляют собой широкий круг отраслей промышленности и географических областей и различаются по размеру и характеру. Таким образом, обзор отражает многообразие «типов кластеров» с точки зрения их возраста, размера, преобладания в них того или иного сектора и т.п. Но у каждого кластера есть свои специфические — местные, национальные и промышленные — особенности, поэтому нельзя утверждать, что обзор дает картину того, как выглядит и функционирует средний европейский кластер.

Глобализация и технологические изменения оказывают влияние на отрасли промышленности и предприятия повсеместно. Тем не менее соединение специфики отдельных стран, регионов и промышленных секторов с этими масштабными процессами приводит к разным результатам. **(Стр. 10)**

Таблица 2. Список рассмотренных региональных кластеров

(S=наукоемкие, T=традиционные)

Страна	Название кластера
Австрия	Кластер в Вене (S) «Биотехнология и молекулярная медицинская наука», кластер «деревянная мебель» Верхняя Австрия (T)
Бельгия	Мультимедийная Долина Фландрии (S), фламандская обработка пластмасс (T)
Дания	Кластер связи в северной части полуострова Ютландия (S), Хернинг-Икаст текстильные предприятия и швейная промышленность (T)
Финляндия	Технологический кластер в Юлу (S), судостроение в Турку (T)
Франция	Иври Гренобль (биотехнологии), Иври (S), Технологическая Долина (резьбонарезание и механика), Верхняя Савойя (F)
Германия	Химическая промышленность, Северная Рурская область (S), Корпоративная информационная система, Нижняя Саксония (S), кластер СМИ, Северная Рейн-Вестфалия (T)
Греция	Индустриальный Район Волос (различная продукция металлообработки, включая машиностроение и пищевые продукты) (T), индустриальный район Хераклеона (пищевые продукты, полезные нерудные ископаемые) (T)
Ирландия	Дублинский Кластер программного обеспечения (S), обрабатывающая отрасль молочной промышленности (F)
Италия	Биомедицинский кластер в Эмилии-Романье (S), кластер оптической промышленности в Белуно (T)
Лихтенштейн	Финансовые услуги (T)
Люксембург	Информационная система поиска и классификации CASSIS (информационные технологии и консультирование мелких и средних предприятий по вопросам бизнеса в области Интернет-коммерции) (S), «Синергия» (различные отрасли промышленного оборудования) (F)

(Стр. 11)

Нидерланды	Долина Доммель (информационные технологии и связь), Айндовен/Хелмонд (S), Коношип (судостроение), Фрисланд и Гронинген (T)
Норвегия	Электронная промышленность в Хортене (S), судостроение в Саннмере (T)
Португалия	Кластер обувной промышленности, территориально сосредоточенной в северных и центральных частях страны (F), производство (литейных) форм в Лейрии (F)
Испания	Кластер станкостроения в Басконии (S), обувная промышленность в Долине Винаполо (T)
Швеция	Долина Биотехнологии в Странгнасе (S), производство звукозаписи в Стокгольме (T)
Великобритания	Кембриджшир (колледж высоких технологий) (S), британская промышленность мотоспорта, Оксфордшир/Нортгемптоншир (T)

Большинство обследованных кластеров имеют недавнее происхождение. Основание кластеров относится к моменту появления в соответствующем секторе и регионе территориальной концентрации взаимозависимых фирм. Только 5 кластеров возникли до 1940 г., 8 были созданы в период с 1940 по 1970 гг., в то время как 20 кластеров — после 1970 г. Многие из кластеров появились в «постфордистский» период, когда методы производства характеризовались гибкой специализацией и местными сетями мелких и средних предприятий (МСП).

Наукоемкие кластеры также возникли сравнительно недавно. Объединенные *в них* предприятия, как правило, базируются на новых технологиях и знаниях, представляя собой побочный результат исследований университетов и научно-исследовательских институтов. Если половина из традиционных кластеров была создана до 1970 г., то из наукоемких 4 кластера появились до 1970 г. и 9 — после 1970 г.

Что касается размера, то приблизительно 2/3 региональных кластеров объединяют менее 200 фирм. В большинстве кластеров в основных секторах работают более 2 тыс. служащих, включая местных поставщиков и субподрядчиков, и в половине кластеров (**стр. 12**) занято 2–10 тыс. человек. Таким образом, можно утверждать, что многообразие кластеров определяется, в первую очередь, их промышленной принадлежностью, сроками существования и размерами.

За последние десять лет в большинстве кластеров увеличилось количество служащих, в то время как почти в 70% кластеров за тот же период наблюдался рост числа фирм.

Количественные исследования показывают, что региональные кластеры функционируют несколько лучше, чем соответствующие сектора в национальном масштабе. В целом очень хорошие результаты по кластерам не могут не вызывать удивления, учитывая тот факт, что за последнее десятилетие во многих отраслях промышленности в Европе наблюдались низкий рост или даже снижение занятости.

Увеличение числа растущих кластеров обусловливается также относительно большим количеством научных кластеров, относящихся преимущественно к растущим отраслям промышленности, и большим количеством новых кластеров, которые в своем жизненном цикле переживают стадию экспансии. Региональные кластеры зачастую представляют собой благодатную почву для существующих фирм, стимулируя их восприимчивость к новациям, конкурентоспособность, способность к привлечению внутренних инвестиций.

Как показало исследование, в европейских кластерах возрастает значение малых и средних предприятий. Отмечается также тенденция к большему сотрудничеству региональных кластеров с национальными и глобальными цепочками поставок, чем с региональными партнерами.

(Стр. 13) В более чем половине кластеров, в секторах, которые являются для них определяющими, преобладают малые и средние предприятия (см. табл. 3). Только в 3 кластерах доминируют крупные предприятия [*см.: Regional Clusters in Europe 2002*].

Таблица 3. Преобладающие категории фирм в кластерах по размеру

Преобладающие категории фирм	Количество кластеров
Доминируют мелкие и средние предприятия	19
Совокупность фирм разных размеров	12
Преобладают крупные предприятия	3

Еще более удивительно, что за последние десять лет в 12 из рассмотренных кластеров возросла доля малых и средних предприятий. Только в 5 кластерах отмечено увеличение доли крупных предприятий.

Тенденция к усилению значимости малых и средних предприятий указывает на то, насколько важны для функционирования многих кластеров региональные ресурсы. Малые предприятия особенно зависят от местных условий, поскольку редко располагают ресурсами, достаточными для сотрудничества с широкой сетью партнеров [*см.: Vatne, Taylor 2000: 1–16 – Vatne E., Taylor M. 2000. Small Firms, Networked Firms and Innovation Systems: An Introduction // Vatne E., Taylor M. (eds.) The Networked Firm in a Global World. Small Firms in New Environments. Ashgate, Aldershot.*]. Малые и средние предприятия часто опираются на знания и сети предпринимателя и нескольких деловых партнеров, которые могут простираться на большие расстояния, но сосредотачиваются зачастую на регионе, где предприниматели живут и работают.

Следует отметить также усиление роли в европейских кластерах транснациональных корпораций. Более широкие цепи поставки часто организуются многонациональными предприятиями (ТНК или МНК). На конкретные кластеры МНК* [**В обзоре под МНК понимаются фирмы, имеющие предприятия не менее чем в двух странах. — Прим. авт.*] могут распространять различные виды деятельности. В некоторые кластеры входят, главным образом, фабрики, производящие стандартизированные товары или услуги и использующие преимущественно малоквалифицированных и относительно низкооплачиваемых рабочих. Другие кластеры могут включать в себя научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и передовое производство, требующее высокообразованного персонала, размещения вблизи научных центров и **(стр. 14)** т.д. Вообще, существование организационных единиц — подразделений или филиалов — МНК может способствовать передаче знаний и технологий тем предприятиям в кластере, которые функционируют в границах данной местности, а также стимулировать образовательные и инновационные процессы на этих предприятиях.».

4. Сравнение текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» с текстом статьи Зубаревич Н.В. на тему «Региональные рынки труда России: сходство непохожих». В тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Зубаревич Н.В. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И., стр. 88–96: «(Стр. 88) Изменения структуры занятости в секторе услуг произошли уже в первой половине 1990-х годов и были наиболее радикальными. В период кризиса роль услуг в структуре занятости возросла во всех экономических районах, наиболее существенно увеличилась доля занятых в торговле, аккумулировавшей высвобождаемых работников из промышленности. *Динамику структуры занятости с 2000 г. иллюстрирует следующая таблица 3.1*

Структурная динамика занятости в сфере сервиса, на наш взгляд, хорошо выявляется путем анализа временных рядов значений коэффициента концентрации (индекса Джинни) в региональной статистике. (Приложение 2)

Доля занятого населения в бюджетных отраслях (образовании, культуре и здравоохранении) за анализируемый период росла. Эти отрасли, несмотря на крайне низкую заработную плату, стали "убежищем" и для мигрантов из стран СНГ, и для местного населения в условиях ухудшения ситуации на рынке труда. (Стр. 89)

Таблица 3.1

Среднегодовая численность занятых
в отраслях сферы сервиса

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Тысяч человек						
Всего	64517	65979	66407	66792	67174	68019	68474
Строительство	4325	4555	4743	4916	5073	5274	5474
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8806	10462	10843	11088	11317	11713	12020
Гостиницы и рестораны	948	1150	1152	1163	1185	1260	1274
Транспорт и связь	5056	5205	5293	5369	5426	5450	5451
Финансовая деятельность	657	771	835	858	958	1046	1132
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4490	4859	4825	4879	4957	5004	5146
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3098	3266	3447	3458	3504	3618	3727
Образование	5979	6092	6125	6039	6009	6016	5980
Здравоохранение и предоставл ение социальных услуг	4408	4469	4488	4548	4574	4644	4666
Предоставление прочих коммуналь ных, социальных и персональных услуг	2313	2295	2330	2460	2533	2573	2621
	В процентах						
Всего	100	100	100	100	100	100	100
Строительство	6,7	6,9	7,1	7,4	7,6	7,8	8,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13,7	15,8	16,3	16,6	16,8	17,2	17,6
Гостиницы и рестораны	1,5	1,7	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9
Транспорт и связь	7,8	7,9	8,0	8,0	8,1	8,0	8,0
Финансовая деятельность	1,0	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,0	7,4	7,3	7,3	7,4	7,4	7,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4,8	5,0	5,2	5,2	5,2	5,3	5,4
Образование	9,3	9,2	9,2	9,0	8,9	8,9	8,7
Здравоохранение и предоставл ение социальных услуг	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8
Предоставление прочих коммуналь ных, социальных и персональных услуг	3,6	3,5	3,5	3,7	3,8	3,8	3,8

Источник: официальный сайт Госкомстата <http://gks.ru>

В период экономического роста в основном сохранились сложившиеся тенденции, хотя и с изменением скорости трансформаций по регионам. Данные о динамике численности занятых в секторе услуг за период экономического роста (1998–2007 гг.) показывают, что Москва остается бесспорным лидером (рис. 2). Хотя сравнения показателей численности занятых в столице до и после переписи 2002 г. имеют относительную достоверность, поскольку перепись прибавила Москве более

полутора млн. жителей, тренд опережающего роста занятости в третичном секторе столицы (стр. 90) по сравнению с общей динамикой занятости очевиден. С.-Петербург заметно уступает Москве по динамике численности занятых в секторе услуг по причине медленного роста трудоспособного населения. В переходный период вторая столица отставала от Москвы и в сервисной (постиндустриальной) трансформации структуры занятости из-за недостаточной концентрации финансовых ресурсов, необходимых для развития сектора рыночных услуг, но в 2000-е гг. этот процесс ускорился.

Среди федеральных округов быстрее всего растет численность занятых в услугах в Южном, Приволжском и Центральном (без Москвы), т.е. в наиболее освоенной и плотно заселенной Европейской части страны. Сервисный сдвиг занятости заметен и в Сибири. Наоборот, в регионах Северо-Запада, а также на промышленном Урале и на Дальнем Востоке за годы экономического роста не произошло дальнейшего сдвига занятости в сектор услуг, т.е. опережающего роста занятости в этом секторе по сравнению с общей динамикой занятости. На динамику занятости влияет и динамика численности населения, поэтому Дальний Восток отстает из-за сильного миграционного оттока, а Северо-Запад и Центр - из-за сильной естественной убыли. Для Уральского округа слабый рост занятости в секторе услуг обусловлен другой причиной - сохранением повышенной индустриальной занятости, ведь в состав округа входят крупнейшие ресурсно-экспортные регионы, в том числе автономные округа Тюменской области. Схожая ситуация и в ресурсодобывающих регионах Северо-Запада. (Стр. 91)

Рис. 2. Динамика численности занятых в секторе услуг и численности всех занятых по федеральным округам и федеральным городам, к 1998 г., % (1998=100)

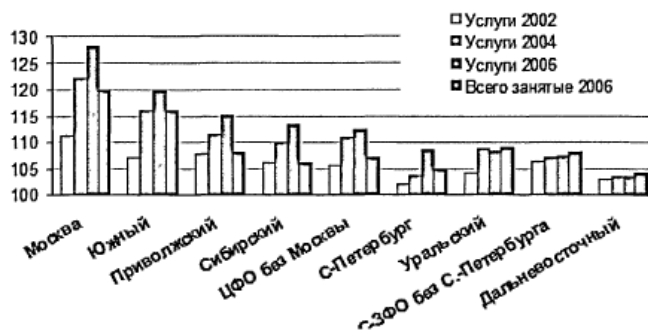


Рис. 2. Динамика численности занятых в секторе услуг и численности всех занятых по федеральным округам и федеральным городам, к 1998 г., % (1998=100)

В 2007 г. средняя доля занятых в секторе услуг в стране составила 61%, а диапазон различий по регионам - от 50 до 74%, Кризисный период не изменил сложившуюся тенденцию. Уже к концу 1990-х гг. в России сформировались три типа регионов с максимальной занятостью в секторе услуг. Во-первых, это крупнейшие агломерации федеральных городов, в которых рынок труда отражает реальную постиндустриальную трансформацию экономики. Во-вторых, слабозаселенные регионы Крайнего Севера с рассредоточенными учреждениями сервиса, что вынуждает поддерживать повышенную занятость в бюджетных услугах. В-третьих, слаборазвитые республики и автономные округа, где в силу ограниченного предложения других рабочих мест доминирует занятость в услугах бюджетного

сектора, финансируемого за счет федеральной помощи. В остальных регионах, и промышленных, и более аграрных, сдвиг в сторону сервисной занятости был более медленным. В 2000-е гг. картина (стр. 92) принципиально не менялась, за исключением отдельных регионов (Приложение 2). Немногочисленные случаи заметного сокращения доли занятых в секторе услуг объяснялись либо резким ростом добычи нефти (Ненецкий АО), либо ростом занятости в строительстве благодаря притоку бюджетных инвестиций (Чукотский АО в начале 2000-х гг.).

Распределение регионов по доле занятых в секторе услуг представлено в табл. 3-1.

Переход на классификатор ОКВЭД не позволяет проследить динамику занятости по отдельным отраслям услуг после 2004 г. Данные за 2004 г. показывают, что по видам услуг максимальный рост занятости все еще был характерен для торговли, хотя далеко не везде она оставалась аккумулятором избыточной рабочей силы. В Москве значительный рост численности занятых в торговле стал следствием ускоренного роста торговых сетей и индивидуального предпринимательства, этот "рывок" обусловлен усилившейся концентрацией финансовых ресурсов в столице и ростом доходов населения. В *С.-Петербурге*, с его менее развитым торговым сектором, рост занятости был минимальным, вторая столица отстает от Москвы и по торговым функциям. Отставание в развитии сектора услуг не удалось преодолеть даже с помощью мощных финансовых вливаний из федерального бюджета к 300-летию города. Среди федеральных округов медленнее всего росла численность занятых в торговле на Урале и в восточных регионах страны (из-за общего сокращения численности населения), а также на Северо-западе, как и занятость в секторе услуг в целом. Лидируют федеральные округа наиболее освоенной и заселенной части страны - Приволжский, Южный и Центральный (даже без Москвы). В них торговля развивается и под воздействием растущего спроса, и по-прежнему как аккумулятор избыточной рабочей силы, поскольку другие отрасли сектора услуг пока слабо развиты.

В первые годы экономического роста почти во всех федеральных округах стабилизировалась или даже сократилась занятость в сфере (стр. 93) образования. В Центральной России прекратился рост численности занятых в здравоохранении и социальном обеспечении, хотя в других округах он продолжался (рис.3).

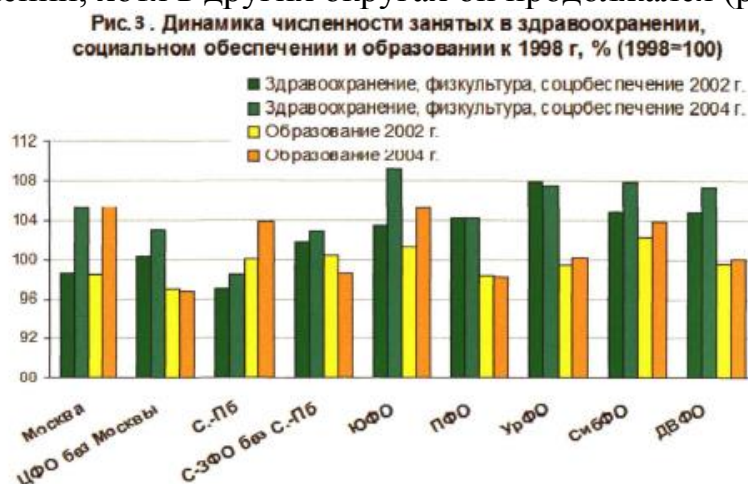


Рис. 3. Динамика численности занятых в здравоохранении, социальном обеспечении и образовании к 1998 г., % (1998=100)

В целом бюджетные отрасли выполнили функцию аккумуляции высвобождаемых работников из других отраслей хозяйства в кризисный период, а в период экономического роста оказались не столь привлекательными, особенно образование. Однако с 2002 г. вновь начался рост занятости в отраслях бюджетной сферы из-за повышения зарплаток, а также новой волны сокращения занятости в промышленности. Во всех федеральных округах заметно увеличилась численность занятых в культуре (на 9-20% за 1998-2004 гг.), всюду выросла занятость в здравоохранении и социальной защите (на 3-9%), а на Юге и в Сибири - и занятость в образовании (на 5-8%). В результате, несмотря на почти повсеместное сокращение численности населения, вновь растет занятость в бюджетных отраслях. И если на Юге бюджетная сфера хотя бы отчасти аккумулирует прирост молодого трудоспособного населения республик, то в восточных (стр. 94) регионах продолжается перераспределение убывающего населения из реального сектора в бюджетный.

Обвальное сокращение занятости в науке в основном завершилось, его пик в регионах пришелся на 1995-1999 гг., когда численность занятых сократилась на треть. В период экономического роста в большинстве округов занятость в науке стабилизировалась или медленно сокращалась. Исключением стали только Дальний Восток (из-за общих потерь населения) и федеральные города: Москва потеряла еще почти четверть занятых, а Санкт-Петербург - 10% из-за оттока в другие отрасли или выхода на пенсию (возрастная структура занятых в науке - самая старая среди отраслей). Для молодежи отрасль оставалась непривлекательной из-за низких зарплаток. Однако даже небольшое повышение заработной платы начиная с 2002. остановило отток занятых из науки в столице, а в С.-Петербурге и Уральском округе дало прирост занятых. *Численность* занятых в жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании заметно выросла только в столице (на 6%) благодаря более высокой оплате труда, а также на Юге – еще одно проявление тенденции «раздувания» бюджетных и муниципальных рабочих мест. Во всех остальных округах и С.-Петербурге занятость в ЖКХ сокращалась. Отраслью с динамично растущей занятостью остаются финансовые услуги, такой же отраслью с начала 2000-х гг. стало управление (рис. 7). Рост занятости в финансовом секторе за последние два года ускорился во всех федеральных округах (динамика по Москве может иметь искажения из-за резкого увеличения численности населения после переписи 2002 г.), это позитивное следствие экономического роста.

Наблюдается рост численности занятых в управлении, ускорившийся с 2002г. Максимальными темпами растет бюрократия как в наименее развитых регионах Юга, так и в экспортно-ресурсных Уральском и Сибирском федеральных округах. Только в федеральных городах рост управленческого аппарата удавалось сдерживать. В 2005 г. в целом по России рост занятых в управлении достиг 11%, поэтому региональные данные повторили эту (стр. 95) негативную тенденцию.

Рис. 4. Динамика численности занятых в управлении и финансовых услугах к 1998 г., % (1998=100)

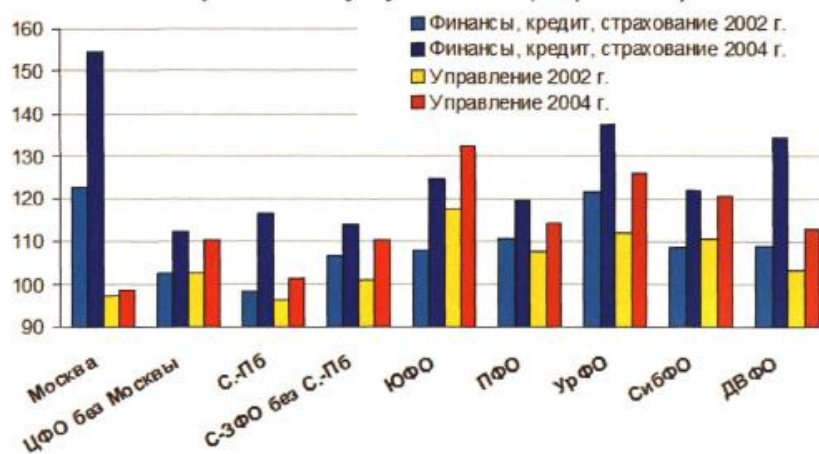


Рис. 4. Динамика численности занятых в управлении и финансовых услугах к 1998 г., % (1998=100)

Источник: http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/index.shtm

Путь в постиндустриальную экономику прокладывают крупнейшие агломерации, поэтому интересно сопоставить трансформации рынка труда федеральных городов. Сравнение отраслевой структуры занятых и ее динамики за 1998-2007 гг. показывает, что Москва достигла максимальной занятости в секторе услуг и уже завершает переход к постиндустриальной экономике. Санкт-Петербург пока отстает от Москвы в "терциализации" рынка труда и структурной перестройке занятости. В первые годы экономического роста это отставание нарастало, темпы роста занятости почти во всех видах рыночных услуг были значительно ниже, чем в столице, как и доля занятых в этих услугах (*табл. 1*). "Лицо" второй столицы оставалось более индустриальным и бюджетным, для развития рыночных услуг городу не хватало концентрации крупного бизнеса и финансовых ресурсов. К 2007 г. доля занятых в секторе услуг С.-Петербурга выросла до (*стр. 96*) 71% от всех занятых и стала ближе к показателю Москвы (74%), но при этом промышленная занятость в С.-Петербурге сократилась несущественно (19%), и все еще остается намного выше, чем в Москве (13%).

В целом сдвиг занятости в сектор услуг идет быстрее в более плотно заселенных регионах Европейской части страны, особенно в Центре, Поволжье и на юге. В слаборазвитых республиках и автономных округах сектор услуг в переходный период стал основной сферой занятости и продолжает аккумулировать прирост трудоспособного населения. Эту функцию выполняют финансируемые из бюджета отрасли социальной сферы, в которых занято 25-30% работников, а в Тыве - почти 40%, а также сектор рыночных услуг (торговля, транспортные, посреднические услуги), в том числе теневых, занятость в которых не полностью учитывается статистикой. На севере и востоке страны занятость в рыночных отраслях сектора услуг низка, за исключением приграничных регионов с развитой челночной торговлей, но остается повышенной в нерыночных отраслях социальной сферы из-за необходимости сохранять сеть учреждений сервиса в удаленных поселениях. Темпы сдвига занятости в третичный сектор зависят от структуры экономики региона: чем значительней роль экспортно-сырьевых отраслей промышленности, тем медленнее идет рыночная трансформация сектора

услуг и рост занятости в нем.

Изменения структуры занятости в секторе услуг произошли уже в первой половине 1990-х годов и были наиболее радикальными. В период кризиса роль услуг в структуре занятости возросла во всех экономических районах, наиболее существенно увеличилась доля занятых в торговле, аккумулировавшей высвобождаемых работников из промышленности» – фактически дословно на 9 страницах диссертации (стр. 88–96) совпадает с текстом статьи Зубаревич Н.В. (стр. 10–16, нумерация страниц по текстовому документу, представленному для сравнения), текстовые блоки заимствуются полностью с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, грамматическими ошибками, перечислением выводов, оценкой цитируемых источников, в полном объеме заимствуются рис. 4, 6, 7, в заимствованном фрагменте присутствует незначительное количество введенных/замененных слов и предложений, не изменяющих смысла текста и являющихся в большей мере вводными или связующими словами и предложениями – выделены курсивным полужирным начертанием, в заимствованном фрагменте пропущено несколько текстовых блоков на стр. 8 и рис. 5 на стр. 12 статьи Зубаревич Н.В. – выделены полужирным курсивным начертанием текста; текст статьи Зубаревич Н.В., стр. 10-16: «(Стр. 10) Изменения структуры занятости в секторе услуг произошли уже в первой половине 1990-х годов и были наиболее радикальными. В период кризиса роль услуг в структуре занятости возросла во всех экономических районах, наиболее существенно увеличилась доля занятых в торговле, аккумулировавшей работников, высвобождаемых из промышленности. *Максимальным ростом торговой занятости выделялись крупнейшие столичные агломерации и пограничные регионы с растущим «челночным» бизнесом (юг Дальнего Востока, Калининградская область, Северный Кавказ). В Москве и Московской области доля занятых в торговле выросла за 1990-1997 годы с 7-9% до 15%, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области — с 8 до 15-16%. Только благодаря федеральным городам произошел опережающий рост доли занятых в торговле в Центре и на Северо-Западе. Кроме того, в Москве одним из важнейших видов стала занятость в финансовых, банковских услугах, страховании и управлении (рост с 10 до 17% занятых). По сравнению с Санкт-Петербургом, Москва и раньше была городом с более выраженной сервисной структурой занятости, а в переходный период уровень ее «терциализации» стал близким к развитым странам.*

Процесс сокращения доли занятых в образовании, культуре и науке затронул в 1991-1997 годах только федеральные города с максимальной занятостью в науке, особенно Москву. Во всех остальных регионах доля занятых в бюджетных отраслях (образовании, культуре и здравоохранении) росла. Эти отрасли, несмотря на крайне низкую заработную плату, стали «убежищем» и для мигрантов из стран СНГ, и для местного населения в условиях ухудшения ситуации на рынке труда. Самым значительным структурным ростом занятости в отраслях социальной сферы отличались районы наибольшего притока мигрантов (Северный Кавказ и Центральное Черноземье) и наиболее проблемный Дальний Восток.

В период экономического роста в основном сохранились сложившиеся тенденции, хотя и с изменением скорости трансформаций по регионам. Данные о

динамике числа занятых в секторе услуг за период экономического роста (1998-2006 годы) показывают, что Москва остается бесспорным лидером (рис. 4). Хотя сравнения показателей численности занятых в столице до и после переписи 2002 *года* имеют относительную достоверность, поскольку перепись прибавила Москве более полутора млн. жителей, общий тренд опережающего роста занятости в третичном секторе столицы по сравнению с общей динамикой занятости очевиден. Санкт-Петербург заметно уступает Москве по динамике численности занятых в секторе услуг по причине медленного роста трудоспособного населения. В переходный период вторая столица отставала от Москвы и в сервисной (постиндустриальной) трансформации структуры занятости из-за недостаточной концентрации финансовых ресурсов, необходимых для развития сектора рыночных услуг, но в 2000-е годы этот процесс ускорился. (Стр. 11)

Среди федеральных округов быстрее всего растет число занятых в услугах в Южном, Приволжском и Центральном (без Москвы) округах, т.е. в наиболее освоенной и плотно заселенной Европейской части страны. Сервисный сдвиг занятости заметен и в Сибири. Наоборот, в регионах Северо-Запада, а также на промышленном Урале и на Дальнем Востоке за годы экономического роста не произошло дальнейшего сдвига занятости в сектор услуг, т.е. опережающего роста занятости в этом секторе по сравнению с общей динамикой занятости. На динамику занятости влияет и динамика численности населения, поэтому Дальний Восток отстает из-за сильного миграционного оттока, а Северо-Запад и Центр — из-за сильной естественной убыли. Для Уральского округа слабый рост занятости в секторе услуг обусловлен другой причиной — сохранением повышенной индустриальной занятости, ведь в состав округа входят крупнейшие ресурсно-экспортные регионы, в том числе автономные округа Тюменской области. Схожая ситуация и в ресурсодобывающих регионах Северо-Запада.

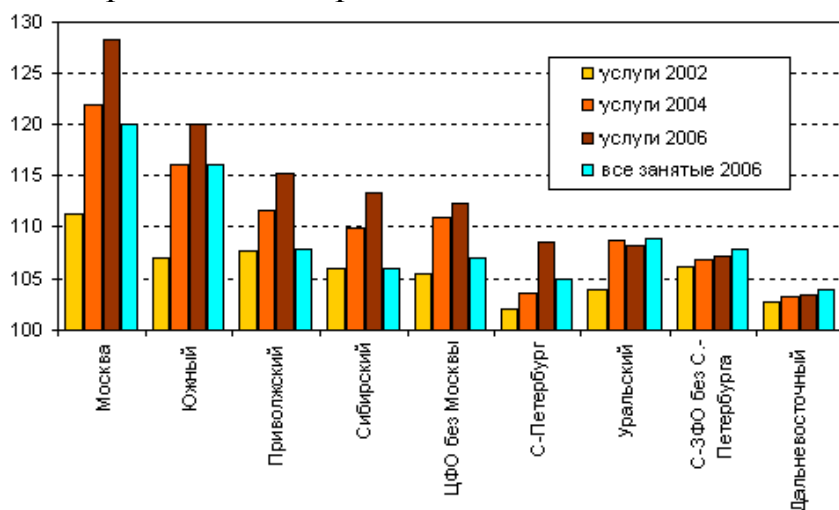


Рисунок 4. Число занятых в секторе услуг и число всех занятых по федеральным округам и федеральным городам, в % к 1998 году

В 2006 году средняя доля занятых в секторе услуг в стране составила 60%, а диапазон различий по регионам — от 50 до 74%, и за три последних года картина изменилась несущественно. Уже к концу 1990-х годов в России сформировались три типа регионов с максимальной занятостью в секторе услуг. Во-первых, это крупнейшие агломерации федеральных городов, в которых рынок труда отражает реальную постиндустриальную трансформацию экономики. Во-вторых,

слабозаселенные регионы Крайнего Севера с рассредоточенными учреждениями обслуживания, что вынуждает поддерживать повышенную занятость в бюджетных услугах. В-третьих, слаборазвитые республики и автономные округа, где в силу ограниченного предложения других рабочих мест доминирует занятость в услугах бюджетного сектора, финансируемого за счет федеральной помощи. В остальных регионах, и промышленных, и более аграрных, сдвиг в сторону сервисной занятости был более медленным. В 2000-е годы картина принципиально не менялась, за исключением отдельных регионов (*рис. 5*). Немногочисленные случаи заметного сокращения доли занятых в секторе услуг объяснялись либо резким ростом добычи нефти (Ненецкий АО), либо ростом занятости (*стр. 12*) в строительстве благодаря притоку бюджетных инвестиций (Чукотский АО в начале 2000-х годов). [...]

Переход на классификатор ОКВЭД не позволяет проследить динамику занятости по отдельным отраслям услуг после 2004 года. Данные за 2004 год показывают, что по видам услуг максимальный рост занятости все еще характерен для торговли, но далеко (*стр. 13*) не везде она остается аккумулятором избыточной рабочей силы. В Москве значительный рост числа занятых в торговле (*в 1,7 раз за 1998-2004 годы, хотя точность учета относительна*) стал следствием ускоренного роста торговых сетей и индивидуального предпринимательства, этот «рывок» обусловлен усилившейся концентрацией финансовых ресурсов в столице и ростом доходов населения. В *Санкт-Петербурге*, с его менее развитым торговым сектором, рост занятости был минимальным, вторая столица отстает от Москвы и по торговым функциям. Отставание в развитии сектора услуг не удалось преодолеть даже с помощью мощных финансовых вливаний из федерального бюджета к 300-летию города. Среди федеральных округов медленнее всего росло число занятых в торговле на Урале и в восточных регионах страны (из-за общего сокращения численности населения), а также на Северо-Западе, как и занятость в секторе услуг в целом. Лидируют федеральные округа наиболее освоенной и заселенной части страны — Приволжский, Южный и Центральный (даже без Москвы). В них торговля развивается и под воздействием растущего спроса, и по-прежнему как аккумулятор избыточной рабочей силы, поскольку другие отрасли сектора услуг пока слаборазвиты. В первые годы экономического роста почти во всех федеральных округах стабилизировалась или даже сократилась занятость в сфере образования. В Центральной России прекратился рост числа занятых в здравоохранении и социальном обеспечении, хотя в других округах он продолжался (*рис. 6*).

В целом бюджетные отрасли выполнили функцию аккумуляции высвобождаемых работников из других отраслей хозяйства в кризисный период, а в период экономического роста оказались не столь привлекательными, особенно образование. Однако с 2002 *года* вновь начался рост занятости в отраслях бюджетной сферы из-за повышения зарплаток, а также новой волны сокращения занятости в промышленности. Во всех федеральных округах заметно увеличилось число занятых в культуре (на 9-20% за 1998-2004 *годы*), всюду выросла занятость в здравоохранении и социальной защите (на 3-9%), а на Юге и в Сибири — и занятость в образовании (на 5-8%). В результате, несмотря на почти повсеместное сокращение численности населения, вновь растет занятость в бюджетных отраслях. И если на Юге бюджетная сфера хотя бы отчасти аккумулирует прирост молодого трудоспособного населения

республик, то в восточных регионах продолжается перераспределение убывающего населения из реального сектора в бюджетный. (Стр. 14)

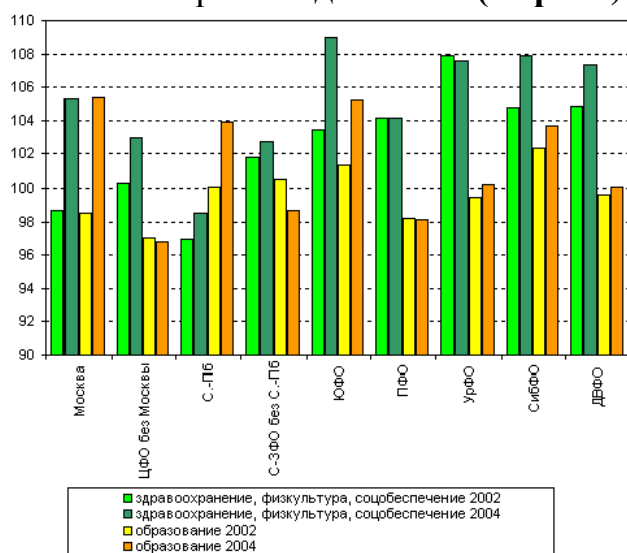


Рисунок 6. Число занятых в здравоохранении, социальном обеспечении и образовании в % к 1998 году

Обвальное сокращение занятости в науке в основном завершилось, его пик в регионах пришелся на 1995-1999 годы, когда число занятых сократилось на треть. В период экономического роста в большинстве округов занятость в науке стабилизировалась или медленно сокращалась. Исключением стали только Дальний Восток (из-за общих потерь населения) и федеральные города: Москва *за 1998-2002 годы* потеряла еще почти четверть занятых, а Санкт-Петербург — 10% из-за оттока в другие отрасли или выхода на пенсию (возрастная структура занятых в науке — самая старая среди отраслей). Для молодежи отрасль оставалась непривлекательной из-за низких заработков. Однако даже небольшое повышение заработной платы в 2002-2004 годах остановило отток занятых из науки в столице, а в Санкт-Петербурге и Уральском округе дало прирост занятых. Число занятых в жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании заметно выросло только в столице (на 6%) благодаря более высокой оплате труда, а также на Юге — еще одно проявление тенденции «раздувания» бюджетных и муниципальных рабочих мест. Во всех остальных округах и Санкт-Петербурге занятость в ЖКХ сокращалась. Отраслью с динамично растущей занятостью остаются финансовые услуги, такой же отраслью с начала 2000-х годов стало управление (рис. 7). Рост занятости в финансовом секторе за последние два года ускорился во всех федеральных округах (динамика по Москве может иметь искажения из-за резкого увеличения численности населения после переписи 2002 года), это позитивное следствие экономического роста. Но вряд ли можно считать позитивной тенденцией заметный рост числа занятых в управлении, (стр. 15) ускорившийся в 2002-2004 годах. Максимальными темпами растет бюрократия как в наименее развитых регионах Юга, так и в экспортно-ресурсных Уральском и Сибирском федеральных округах. Только в федеральных городах рост управленческого аппарата удавалось сдерживать. Ожидать улучшений не приходится: за 2005 год в целом по России рост занятых в управлении достиг 11%, поэтому региональные данные повторяют эту негативную тенденцию.

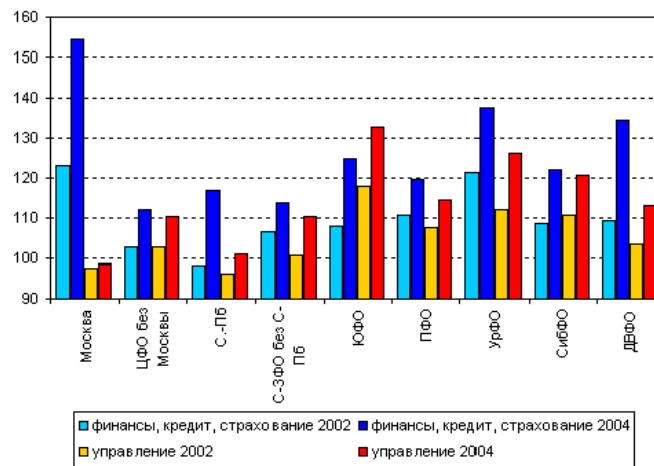


Рисунок 7. Число занятых в управлении и финансовых услугах, в % к 1998 году

Путь в постиндустриальную экономику прокладывают крупнейшие агломерации, поэтому интересно сопоставить трансформации рынка труда федеральных городов. Сравнение отраслевой структуры занятых и ее динамики за 1998-2004 годы показывает, что Москва достигла максимальной занятости в секторе услуг и уже завершает переход к постиндустриальной экономике, в столице высока и продолжает расти доля занятых в отраслях рыночных услуг (табл. 1). Санкт-Петербург пока отстает от Москвы в «терциализации» рынка труда и структурной перестройке занятости. В первые годы экономического роста это отставание нарастало, темпы роста занятости почти во всех видах рыночных услуг были значительно ниже, чем в столице, как и доля занятых в этих услугах. «Лицо» второй столицы более индустриальное и бюджетное, для развития рыночных услуг городу не хватало концентрации крупного бизнеса и финансовых ресурсов. К 2006 году доля занятых в секторе услуг Санкт-Петербурга выросла до 70,1% от всех занятых и стала ближе к показателю Москвы (74,1%), но при этом промышленная занятость в Санкт-Петербурге сократилась несущественно (19,3%), как и в Москве (12,1%).

(Стр. 16) В целом сдвиг занятости в сектор услуг идет быстрее в более плотно заселенных регионах Европейской части страны, особенно в Центре, Поволжье и на юге. В слаборазвитых республиках и автономных округах сектор услуг в переходный период стал основной сферой занятости и продолжает аккумулировать прирост трудоспособного населения. Эту функцию выполняют финансируемые из бюджета отрасли социальной сферы, в которых занято 25-30% работников, в Тыве — почти 40%, а также сектор рыночных услуг (торговля, транспортные, посреднические услуги), в том числе теневого, занятость в которых не полностью учитывается статистикой. На севере и востоке страны занятость в рыночных отраслях сектора услуг низка, за исключением приграничных регионов с развитой челночной торговлей, но остается повышенной в нерыночных отраслях социальной сферы из-за необходимости сохранять сеть учреждений обслуживания в удаленных поселениях. Темпы сдвига занятости в третичный сектор зависят от структуры экономики региона: чем значительней роль экспортно-сырьевых отраслей промышленности, тем медленнее идет рыночная трансформация сектора услуг и рост занятости в нем.»

5. Сравнение текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» (2011 г.) с текстом конспекта лекций Васильевой З.А. по дисциплине «Инновационный маркетинг» (2008 г.) и статьи Шеховцевой Л.С. на тему «Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания» (2001 г.). В тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Васильевой З.А. отсутствуют. В тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. и тексте конспекта лекций Васильевой З.А. имеются ссылки на статью Шеховцевой Л.С., все три источника содержат совпадающие текстовые блоки, первоисточником которых является статья Шеховцевой Л.С. Список использованных источников в диссертации Носкова-Дукельского А.И. содержит библиографическую запись статьи Шеховцевой Л.С. (№ 61 на стр. 143), в тексте диссертации имеется одна ссылка на данную статью на стр. 34. Данная ссылка не позволяет корректно определить локализацию заимствованного фрагмента и общий объем заимствований, так как объем непрерывных заимствований из статьи Шеховцевой Л.С. составляет 9 страниц, включая таблицу и рисунок, авторские выводы, ссылки на используемые источники, что квалифицируется как искажение объема заимствований и неправомерное использование заимствованного материала.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. стр. 26–34: «(Стр.26.) В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. В этих условиях, когда рынок получает признание в качестве *важного достижения цивилизации*, сила и мощь любого государства во все большей степени определяются конкурентоспособностью его производителей. Именно обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны, региона, фирмы. Развитие страны и ее регионов зависит от всех элементов рынка и, в первую очередь, от конкуренции фирм. Но конкурентное преимущество фирм создается и удерживается в тесной связи с местными условиями. Несмотря на глобализацию отраслей, роль страны и региона базирования фирмы в последнее время усилилась и успех фирм в состязании с конкурентами зависит, прежде всего, от положения дел в стране и регионе. В свою очередь, страны и регионы развиваются в конкурентной среде. Обеспечение условий для цивилизованного и динамично (стр. 27) развивающегося рынка, создание (формирование) конкурентоспособности — ключевой элемент в числе национальных и региональных приоритетов в любой стране, важнейшая функция государственного регулирования экономики. Однако многие проблемы определения и формирования конкурентоспособности региона и роли государства в этом процессе остаются нерешенными.

Конкурентоспособность формируется на различных уровнях: товара (услуги), компании, отрасли (рынка), региона, страны. В связи с этим следует различать соответственно конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны. В общем виде конкурентоспособность означает способность выполнять свои функции (предназначение, миссию) с требуемыми качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка. Конкурентоспособность может определяться в сравнении с

другими аналогичными объектами. Данная характеристика относится к оценочным показателям, поэтому предполагает наличие субъекта (кто оценивает), объекта (что оценивается), цели (критерия) оценки. Субъектами оценки могут быть органы государственной власти, организации, инвесторы, покупатели и т.п. Объектами оценки являются товар, фирма, организация, регион, страна. Критериями (целями) оценки могут быть положение на рынке, темпы развития, возможность расплачиваться за полученные заемные средства, потребительские свойства по отношению к цене товара и др. Поэтому данное многогранное понятие может быть определено в различных аспектах в зависимости от решаемых задач. [40 – *Куклина Е. А. Конкурентоспособность региональных экономических систем: (в контексте современных концепций развития) // Организатор производства. - 2008 .- № 3 .- С. 90-92*] Возможны также различные методы оценки конкурентоспособности, построенные на основе статистических показателей, экспертных оценок, рангов.

Общее определение конкурентоспособности региона может быть сформулировано на основе понятия, предложенного А.З. Селезневым [55 – Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России// Юрист,- 1999. — 384 с.]: конкурентоспособность региона — это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, (стр. 28) отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.

Подход к оценке конкурентоспособности региона можно сформулировать, опираясь на концепцию конкурентоспособности страны, предложенную М. Портером. Конкурентоспособность региона — продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике [109 – *Storper M. Regional World. Territorial Development In A Global Economy // New York and London: Guilford Press. 1992.- 456 p.*]. Вследствие большой сложности она может оцениваться системой показателей и индикаторов. По аналогии с методикой Всемирного банка [92 – *Industrial Development Report 2002/2003. UNIDO, 2002. -148 p.*] благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения: по размеру ВРП, по величине производственных ресурсов (основные фонды и т.д.), по величине природных ресурсов, по величине человеческих ресурсов (уровень образованности). Учитывая нынешнюю экономическую ситуацию в России, большой износ основных фондов (физический и моральный), важное значение приобретает обеспечение в национальной экономике воспроизводственного процесса на современной технологической и инновационной основе, что требует инвестиций. Поэтому следует добавить к названным выше такую характеристику, как уровень прямых инвестиций в экономику региона с учетом необходимого для воспроизводства объема, в том числе и в наукоемкое производство. Конкурентоспособность региона может определяться уровнем жизнеобеспечения населения на основе международных и других стандартов, а также на основании других показателей и индикаторов.

В рамках задачи формирования конкурентоспособности региона это понятие может быть определено как способность создавать условия для устойчивого развития региона. [41 – Лаврикова Ю. Г. Кластеры как рыночный институт пространственного развития экономики региона : автореф. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Ю. Г. Лаврикова ; Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург, 2009. - 46 с., 42 – Лаврикова Ю. Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона / Ю. Г. Лаврикова ; Рос. акад. наук, Урал, от-ние, Ин-т экономики. - Екатеринбург // Институт экономики УрО РАН, 2008. - 229 с] Для оценки факторов формирования конкурентной способности региона в целом и возможности воздействия (стр. 29) региональных органов власти на ее составляющие целесообразно использовать модель «национального ромба», предложенную М. Портером для страны. Роль региона в создании конкурентных преимуществ фирм можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (детерминантам), образующим «региональный ромб»: параметры факторов (природные ресурсы, квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура и др.); условия спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг и др.); родственные и поддерживающие отрасли (обеспечивают фирму необходимыми ресурсами, комплектующими, информацией, банковскими, страховыми и другими услугами); стратегии фирм, их структура и соперничество (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). В свою очередь каждый из детерминантов анализируется по составляющим, степени их воздействия на конкурентное преимущество региона, а также необходимости их развития.

Развитие конкурентоспособности региона, как и страны в целом (по М. Портеру), осуществляется по следующим четырем стадиям (уровням):

- конкуренция на основе факторов производства
- конкуренция на основе инвестиций
- конкуренция на основе нововведений
- конкуренция на основе богатства.

Первые три стадии обеспечивают экономический рост, последняя обуславливает застой и спад. Конкурентное преимущество региона обеспечивается (см. табл.3):

на первой стадии - благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным условиям для производства товаров, квалифицированной рабочей силе (обеспечивается одним детерминантом);

на второй стадии - на основе агрессивного инвестирования (в основном национальных фирм) в образование, технологии, лицензии (обеспечивается тремя детерминантами); (стр. 30)

на третьей стадии- за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций путем действия всех составляющих «ромба»;

на четвертой стадии - за счет уже созданного богатства и опирается на все детерминанты, которые используются не полностью.

Таблица 1.1

Формирование конкурентного преимущества региона
на разных стадиях экономического развития

Стадии	Детерминанты			
	Факторы	Стратегии	Условия спроса	Родственные отрасли
Факторов производства				
Инвестиций				
Инноваций				
Богатства				

Обозначения:

	- детерминант не используется
	- детерминант используется частично
	- детерминант используется полностью

В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование — и как факторы развития производства, и как факторы формирования инновационного потенциала региона.

Для формирования конкурентоспособности региона можно использовать программно-целевой подход. При решении проблемы создания и повышения конкурентоспособности региона *такой подход* может быть представлен следующим образом. Вначале осуществляется структуризация проблемы формирования конкурентоспособности региона и разрабатывается (стр. 31) «дерево целей» для двух уровней (в укрупненном виде представлено на рисунке).

Для управленческих задач необходимо формирование целей в количественно-временном измерении. (Рис 5). Например, глобальная цель может быть представлена следующим образом: «Повысить конкурентоспособность региона за счет роста ВРП на душу населения в размере 20% к 2015 году путем обеспечения роста объемов производства в приоритетных отраслях промышленности на 30%, транспорта — на 25%, сельского хозяйства — 20% и т.д». Цели второго уровня можно сформулировать следующим образом: «Увеличить подготовку квалифицированных кадров для приоритетных отраслей региона на 20% в расчете на душу населения», «Обеспечить прирост прямых инвестиций на 40% на душу населения» и т.д. (Стр. 32)



Рис. 5 Фрагмент модели «дерево целей» формирования конкурентоспособности региона.

Дерево целей, представленное на рисунке, может быть основой для построения иерархии целей для каждого конкретного региона (или групп регионов) с учетом его специфики. [59 – Тейлор С. *Региональное экономическое развитие на базе программно — целевого подхода: опыт Западной Европы // Регион: экономика и социология. — 2000. — № 1. — С. 3—36]*

Проблема формирования и повышения конкурентоспособности может быть рассмотрена на примере такого окраинного и эксклавного региона России, как Калининградская область. Ее положение в центре действующих и будущих стран — членов ЕС и оторванность от России определяют большую зависимость бизнеса и жизнедеятельности населения от внешней зарубежной среды. Это связано с необходимостью транзита грузов и энергетических ресурсов через территории зарубежных стран, возможностями экспансии импортных товаров, функционированием особой экономической зоны в Калининградской области в режиме свободной (стр. 33) таможенной зоны, с безвизовым режимом проезда граждан области в Литву и Польшу и другими факторами. В связи с этим главная цель для такого региона трансформируется следующим образом: формирование и повышение конкурентоспособности приграничного региона в условиях ОЭЗ. Особенности региона обуславливают необходимость дополнения целей первого уровня, указанных на рисунке, двумя целями: S_5 «Формирование благоприятных международных условий жизнедеятельности области» (обеспечение транзита грузов и энергетических ресурсов через территории зарубежных стран в эксклавный регион России, возможности безвизового режима проезда граждан и др.) и S_6 «Совершенствование и развитие механизма особых экономических зон». Дальнейшая дифференциация целей и расчет их оценочных показателей осуществляются по следующей методике. [25 – Юзвович Л. И. *Особые экономические зоны как эффективная форма кластерного привлечения инвестиций // Вестник Уральского государственного технического университета-УПИ, серия Экономика и управление. - 2010. - № 3. - С. 78-83.]*

Для оценки значимости детерминантов и факторов развития, их влияния на формирование конкурентоспособности региона на основе дерева целей разрабатываются две матрицы: матрица оценки целей первого уровня и матрица оценки целей второго уровня. Затем подготавливаются анкеты и производится опрос экспертов, рассчитываются параметры дерева целей и заполняются матрицы. Фрагмент матрицы оценки целей второго уровня представлен в таблице 2. Определение общего коэффициента важности каждой цели второго уровня для достижения главной цели осуществляется путем перемножения соответствующих коэффициентов относительной важности: $R_{ij} = r_{ij} \times r_i$. Например, общий коэффициент важности образования будет равен: $R_{1,1} = r_{1,1} \times r_1 = 0,128 \times 0,275 = 0,0352$. Рассчитанные таким образом и пронормированные общие коэффициенты важности будут характеризовать оценку влияния каждого фактора на конкурентоспособность региона.

Полученные оценки могут быть использованы для распределения ресурсов, развития факторов и условий производства, оценки влияния разных факторов и детерминантов на конкурентоспособность региона, проведения (стр. 34) структурной политики, разработки программ повышения конкурентоспособности региона и его производителей, ранжирования стратегических задач. В более широком плане ПЦП может служить основой для управления формированием конкурентоспособности региона [61 – Шеховцева Л.С. *Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания// Маркетинг в России и за рубежом.-2001.- №4.-С65.*].

Завершающим этапом программно-целевого подхода является формирование системы программ на основании дерева целей. На высшем уровне создание конкурентоспособности региона могут обеспечить следующие программы: «Формирование факторов производства», «Стимулирование спроса», «Развитие комплексов родственных отраслей», «Формирование благоприятных международных условий жизнедеятельности», «Совершенствование механизма ОЭЗ» и другие. Эти программы могут быть детализированы в программах более низкого уровня — например, «Развитие образования», «Привлечение инвестиций», «Развитие инфраструктуры» и т.д.

Механизмы *программно целевого подхода* способствуют интеграции и координации всех уровней, ветвей и органов управления, коммерческих и некоммерческих организаций, их ресурсов, создают условия для получения количественно измеримых результатов управления, т.е. способствуют повышению эффективности управления созданием конкурентоспособности региона. [60 – Тейлор С. *Региональное экономическое развитие на базе программно — целевого подхода: опыт Западной Европы // Регион: экономика и социология. — 2000. — № 1. — С. 3—36.*]

Конкурентоспособность региона обеспечивает рост экономики по пути инновационного развития. Поэтому в современных условиях повышение конкурентоспособности становится одной из главных стратегических целей экономического развития регионов и страны в целом.» – фактически дословно на 9 страницах диссертации (стр. 26–34) совпадает с текстом статьи Шеховцевой Л.С. (стр. 1–3), текстовые блоки заимствуются полностью с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, небольшим количеством перефразированных выражений (например,

«общецивилизационные ценности» в источнике заимствования заменены на «достижения цивилизации» в диссертации Носкова-Дукельского А.И.), в ряде случаев пропускаются ссылки на общеизвестные работы (например, работу М. Портера, в источнике заимствования указана ссылка, а диссертации Носкова-Дукельского А.И. сохранено только имя автора, стр. 28), при этом в заимствованный фрагмент добавлены ссылки на библиографические источники, содержание которых не соответствует содержанию заимствованных фрагментов (например, на стр. 27 включена ссылка на статью Куклиной Е.А. «Конкурентоспособность региональных экономических систем», посвященной влиянию природно-ресурсного комплекса на конкурентоспособность экономики региона, а заимствованный текст касается проблемы многоаспектности понятий конкурентоспособность, на стр. 28 включены ссылки на работы Лавриковой Ю.Г., посвященные кластерам и процессам их формирования, а заимствованный текст касается проблем устойчивого развития региона), в заимствованном тексте на стр. 28 проведена замена русскоязычных источников на зарубежные источники, при том, что в тексте излагается специфика оценки конкурентоспособности на основе показателя ВРП, используемого в российской (в зарубежной терминологии «регион» является синонимом слова «страна» или «группа стран» и не используется для определения территорий внутри национальной экономики), в заимствованном тексте на стр. 33 необоснованно заменены ссылки на другие работы автора первоисточника, статьи «Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ» и «Оценка направлений инвестиций при проектировании программ развития ОЭЗ» на статью Юзвович Л.И. «Особые экономические зоны как эффективная форма кластерного привлечения инвестиций», которая была опубликована после первоисточника и содержание которой не соответствует содержанию заимствованного фрагмента, в полном объеме заимствуются табл. 1.1 и рис. 5.; текст статьи Шеховцевой Л.С., стр. 1–3: «(Стр. 1) В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. В этих условиях, когда рынок получает признание в качестве *общецивилизационной ценности*, сила и мощь любого государства во все большей степени определяются конкурентоспособностью его производителей. Именно обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны, региона, фирмы. Развитие страны и ее регионов зависит от всех элементов рынка и, в первую очередь, от конкуренции фирм. Но конкурентное преимущество фирм создается и удерживается в тесной связи с местными условиями. Несмотря на глобализацию отраслей, роль страны и региона базирования фирмы в последнее время усилилась и успех фирм в состязании с конкурентами зависит, прежде всего, от положения дел в стране и регионе. В свою очередь, страны и регионы развиваются в конкурентной среде. Обеспечение условий для цивилизованного и динамично развивающегося рынка, создание (формирование) конкурентоспособности — ключевой элемент в числе национальных и региональных приоритетов в любой стране, важнейшая функция государственного регулирования экономики. Однако

многие проблемы определения и формирования конкурентоспособности региона и роли государства в этом процессе остаются нерешенными.

Конкурентоспособность формируется на различных уровнях: товара (услуги), компании, отрасли (рынка), региона, страны. В связи с этим следует различать соответственно конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны. В общем виде конкурентоспособность означает способность выполнять свои функции (предназначение, миссию) с требуемыми качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка. Конкурентоспособность может определяться в сравнении с другими аналогичными объектами, часто лучшими.

Данная характеристика относится к оценочным показателям, поэтому предполагает наличие субъекта (кто оценивает), объекта (что оценивается), цели (критерия) оценки. Субъектами оценки могут быть органы государственной власти, организации, инвесторы, покупатели и т.п. Объектами оценки являются товар, фирма, организация, регион, страна. Критериями (целями) оценки могут быть положение на рынке, темпы развития, возможность расплачиваться за полученные заемные средства, потребительские свойства по отношению к цене товара и др. Поэтому данное (стр. 2) многогранное понятие может быть определено в различных аспектах в зависимости от решаемых задач. Возможны также различные методы оценки конкурентоспособности, построенные на основе статистических показателей, экспертных оценок, рангов.

Общее определение конкурентоспособности региона может быть сформулировано на основе понятия, предложенного А.З. Селезневым [49 – Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России.— М.: Юристь, 1999.— 384 с.]: конкурентоспособность региона - это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику. Подход к оценке конкурентоспособности региона можно сформулировать, опираясь на концепцию конкурентоспособности страны, предложенную М. Портером [11 – Портер М. *Международная конкуренция.* – М., *Международные отношения, 1993.*]. Конкурентоспособность региона - продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике [50 – Л.С. Шеховцева. *Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. труд./ Калинингр. ун-т.— Калининград, 2000.— С. 20—32.*]. Вследствие большой сложности она может оцениваться системой показателей и индикаторов. По аналогии с методикой Всемирного банка [51 – Панкрухин А.П. *Территориальный маркетинг// Маркетинг в России и за рубежом.* — 1999.— № 5. — С. 99—122.] благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения: по размеру ВРП, по величине производственных ресурсов (основные фонды и т.д.), по величине природных ресурсов, по величине человеческих ресурсов (уровень образованности). Учитывая нынешнюю экономическую ситуацию в России, большой износ основных фондов (физический и моральный), важное значение

приобретает обеспечение в национальной экономике воспроизводственного процесса на современной технологической и инновационной основе, что требует инвестиций. Поэтому следует добавить к названным выше такую характеристику, как уровень прямых инвестиций в экономику региона с учетом необходимого для воспроизводства объема, в том числе и в наукоемкое производство. Конкурентоспособность региона может определяться уровнем жизнеобеспечения населения на основе международных и других стандартов, а также на основании других показателей и индикаторов.

В рамках задачи формирования конкурентоспособности региона это понятие может быть определено как способность создавать условия для устойчивого развития региона.

Для оценки факторов формирования конкурентной способности региона в целом и возможности воздействия региональных органов власти на ее составляющие целесообразно использовать модель «национального ромба», предложенную М. Портером [*11 – Портер М. Международная конкуренция. – М., Международные отношения, 1993.*] для страны. Роль региона в создании конкурентных преимуществ фирм можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (детерминантам), образующим «региональный ромб»: параметры факторов (природные ресурсы, (стр. 3) квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура и др.); условия спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг и др.); родственные и поддерживающие отрасли (обеспечивают фирму необходимыми ресурсами, комплектующими, информацией, банковскими, страховыми и другими услугами); стратегии фирм, их структура и соперничество (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). В свою очередь каждый из детерминантов анализируется по составляющим, степени их воздействия на конкурентное преимущество региона, а также необходимости их развития.

Развитие конкурентоспособности региона, как и страны в целом (по М. Портеру [*11 – Портер М. Международная конкуренция. – М., Международные отношения, 1993.*]), осуществляется по следующим четырем стадиям (уровням): конкуренция на основе факторов производства - конкуренция на основе инвестиций - конкуренция на основе нововведений - конкуренция на основе богатства. Первые три стадии обеспечивают экономический рост, последняя обуславливает застой и спад.

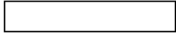
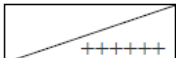
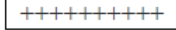
М. Портер выделяет 4 стадии конкурентного развития страны (см. табл. 1):

- стадия развития на основе факторов производства;
- стадия инвестиционного развития;
- стадия инновационного развития;
- стадия развития на основе благосостояния.

Формирование конкурентного преимущества региона на разных стадиях экономического развития

Стадии	Детерминанты			
	Факторы	Стратегии	Условия спроса	Родственные отрасли
Факторов производства	+++++			
Инвестиций	+++++	+++++	+++++	
Инноваций	+++++	+++++	+++++	+++++
Богатства	+++++	+++++	+++++	+++++

В таблице 2.1 использованы следующие обозначения:

	- детерминант не используется
	- детерминант используется частично
	- детерминант используется полностью

(Стр. 3) Конкурентное преимущество страны обеспечивается:

- на первой стадии - благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным условиям для производства товаров, квалифицированной рабочей силе (обеспечивается одним детерминантом);

- на второй стадии - на основе агрессивного инвестирования (в основном национальных фирм) в образование, технологии, лицензии (обеспечивается тремя детерминантами);

- на третьей стадии - за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций путем действия всех составляющих «ромба»;

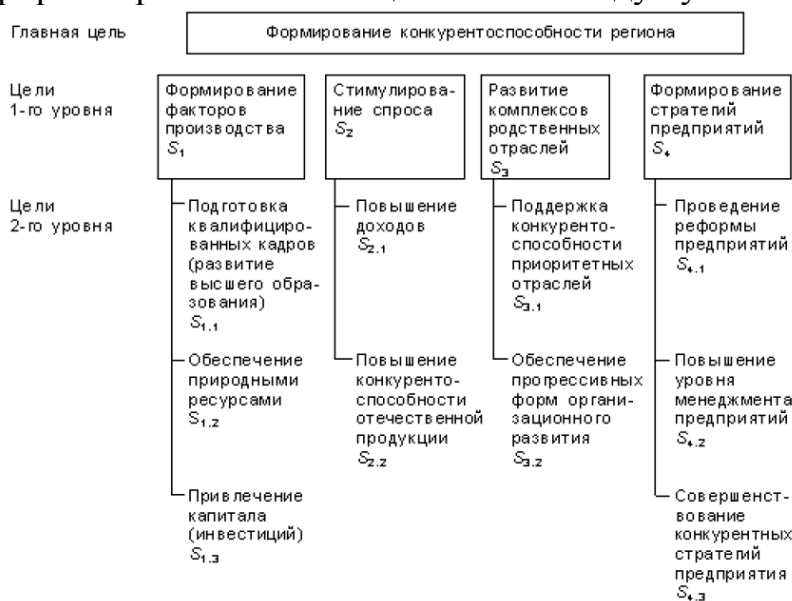
- на четвертой стадии — за счет уже созданного богатства и опирается на все детерминанты, которые используются не полностью.

В современных условиях целесообразно сделать упор на стадию инвестиций с последующим переходом к инновационному развитию. Но уже сегодня существует объективная потребность в инновационной «наполненности» привлекаемых инвестиций. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование — и как факторы развития производства, и как факторы формирования инновационного потенциала региона.

Для формирования конкурентоспособности региона можно использовать программно-целевой подход (**ПЦП**). При решении проблемы создания и повышения конкурентоспособности региона **ПЦП** может быть представлен следующим образом. Вначале осуществляется структуризация проблемы формирования конкурентоспособности региона и разрабатывается «дерево целей» для двух уровней (в укрупненном виде представлено на рисунке).

Для управленческих задач необходимо формирование целей в количественно-временном измерении. Например, глобальная цель может быть представлена следующим образом: «Повысить конкурентоспособность региона за счет роста ВРП на душу населения в размере 20% к 2005 году путем обеспечения роста объемов производства в приоритетных наукоемких отраслях промышленности на 30%,

транспорта — на 25%, сельского хозяйства — 20% и т.д». Цели второго уровня можно сформулировать следующим образом: «Увеличить подготовку квалифицированных кадров для приоритетных отраслей региона на 20% в расчете на душу населения», «Обеспечить прирост прямых инвестиций на 40% на душу населения» и т.д.



Фрагмент модели («дерева целей») формирования конкурентоспособности региона

Дерево целей, представленное на рисунке, может быть основой для построения иерархии целей для каждого конкретного региона (или групп регионов) с учетом его специфики.

Проблема формирования и повышения конкурентоспособности особенно актуальна для такого окраинного и эксклавного региона России, как Калининградская область. Ее положение в центре действующих и будущих стран — членов ЕС и оторванность от России определяют большую зависимость бизнеса и жизнедеятельности населения от внешней зарубежной среды. Это связано с (стр. 3) необходимостью транзита грузов и энергетических ресурсов через территории зарубежных стран, возможностями экспансии импортных товаров, функционированием особой экономической зоны (ОЭЗ) в Калининградской области в режиме свободной таможенной зоны, с безвизовым режимом проезда граждан области в Литву и Польшу и другими факторами. В связи с этим главная цель для такого региона трансформируется следующим образом: формирование и повышение конкурентоспособности окраинного региона в условиях ОЭЗ. Особенности региона обуславливают необходимость дополнения целей первого уровня, указанных на рисунке, двумя целями: S5 «Формирование благоприятных международных условий жизнедеятельности области» (обеспечение транзита грузов и энергетических ресурсов через территории зарубежных стран в эксклавный регион России, возможности безвизового режима проезда граждан и др.) и S6 «Совершенствование и развитие механизма ОЭЗ». Таким образом, «национальный ромб» трансформируется в региональный шестиугольник. Дальнейшая дифференциация целей и расчет их оценочных показателей осуществляются по следующей методике [3 – Л.С. Шеховцева. *Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. труд./ Калинингр. ун-т.* —

Калининград, 2000. — С. 20—32., 7 – Шеховцева Л.С., Грудинов О.В. Оценка направлений инвестиций при проектировании программ развития ОЭЗ: Межвузов. сб. науч. труд./ Калинингр. ун-т. — Калининград, 2000. — С. 75—88.]

Для оценки значимости детерминантов и факторов развития, их влияния на формирование конкурентоспособности региона на основе дерева целей разрабатываются две матрицы: матрица оценки целей первого уровня и матрица оценки целей второго уровня. Затем подготавливаются анкеты и производится опрос экспертов, рассчитываются параметры дерева целей и заполняются матрицы. Фрагмент матрицы оценки целей второго уровня представлен в таблице 2. Определение общего коэффициента важности каждой цели второго уровня для достижения главной цели осуществляется путем перемножения соответствующих коэффициентов относительной важности: $R_{ij} = r_{ij} * r_i$. Например, общий коэффициент важности образования будет равен: $R_{1.1} = r_{1.1} * r_1 = 0,128 * 0,275 = 0,0352$. Рассчитанные таким образом и пронормированные общие коэффициенты важности будут характеризовать оценку влияния каждого фактора на конкурентоспособность региона. [...]

Полученные оценки могут быть использованы для распределения ресурсов, развития факторов и условий производства, оценки влияния разных факторов и детерминантов на конкурентоспособность региона, проведения структурной политики, разработки программ повышения конкурентоспособности региона и его производителей, ранжирования стратегических задач. В более широком плане ПЦП может служить основой для управления формированием конкурентоспособности региона.

Завершающим этапом программно-целевого подхода является формирование системы программ на основании дерева целей. На высшем уровне создание конкурентоспособности региона могут обеспечить следующие программы: «Формирование факторов производства», «Стимулирование спроса», «Развитие комплексов родственных отраслей», «Формирование благоприятных международных условий жизнедеятельности», «Совершенствование механизма ОЭЗ» и другие. Эти программы могут быть детализированы в программах более низкого уровня — например, «Развитие образования», «Привлечение инвестиций», «Развитие инфраструктуры» и т.д.

Механизмы ПЦП способствуют интеграции и координации всех уровней, ветвей и органов управления, коммерческих и некоммерческих организаций, их ресурсов, создают условия для получения количественно измеримых результатов управления, т.е. способствуют повышению эффективности управления созданием конкурентоспособности региона.

Конкурентоспособность региона обеспечивает рост экономики по пути инновационного развития. Поэтому в современных условиях повышение конкурентоспособности становится одной из главных стратегических целей экономического развития регионов и страны в целом.»

6. Сравнение текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. на тему «Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона» с текстом диссертации Пилипенко И.В. на тему «Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве». В тексте диссертации Носкова-Дукельского А.И. ссылки на работы Пилипенко И.В. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Носкова-Дукельского А.И. стр. 9–23: «(Стр. 9) Концепция цепочки добавления стоимости *начала применяться* в 1960-1970-х гг. аналитиками для планирования развития экспорта минералов. Она является одним из ключевых методов в анализе процессов производства, распределения и потребления в мировом хозяйстве. С помощью цепочки добавления стоимости (ЦДС) можно проанализировать, каким образом распределяются расходы и доходы различных участников цепочки, и (стр. 10) выработать директивы для улучшения конкурентоспособности как отдельной фирмы, так и региона или государства.

«Цепочка добавления стоимости охватывает полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания через промежуточные стадии производства до доставки конечному потребителю и утилизации после использования». [62 – Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки добавления стоимости? Пер. с англ.// Препринт WP5/2002/03. -М.: ГУ ВШЭ, 2002. - 68 с.] ЦДС включает в себя множество отдельных предприятий, которые в процессе производства и распределения взаимодействуют друг с другом. Все предприятия «организованы между собой в систему взаимосвязанных сетей предприятий через интерактивное общение и каналы связи - всемирную паутину межфирменных соединений». Также ЦДС называют производственной цепочкой [84 – Dicken P. Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy // Economic Geography, Vol. 70, Issue 2, April 1994. -pp. 101-128.], товарной цепочкой [109 – *Storper M. Regional World. Territorial Development In A Global Economy // New York and London: Guilford Press. 1992.- 456 p.*] и цепочкой ценности [107 – Porter, Michael E., "Competitive Advantage". 1985, Ch. 1, pp 11-15.]. Американский исследователь Г. Джереффи выделил три типа ЦДС, *соответствовавших различным стадиям глобализации, начиная с 1970-х гг.: управляемые производителем, покупателем и Интернет-ориентированные.*

Цепочки, управляемые производителем соответствовали первому этапу глобализации в 1950-1970-х гг. - глобализации, основанной на инвестициях . В таких цепочках большие вертикально-интегрированные ТНК напрямую контролировали процессы производства, распределения и продаж. Наиболее ярко такой тип ЦДС проявился в автомобилестроении, *авиаракетно-космической промышленности*, тяжелом машиностроении. Такой тип ЦДС соответствовал «фордистской» модели организации производства.

С начала 1970-х гг. в большинстве развивающихся стран начинается переход к экспортно-ориентированной модели развития и наступает второй этап глобализации, основанный на торговле . Развивается новый тип цепочек - цепочки, управляемые покупателем , в которых ТНК из развитых стран выступают уже в роли покупателей комплектующих и полупродуктов у сетей поставщиков из развивающихся стран. Наиболее яркими представителями такой «постфордистской» ЦДС являются

компании «Найк», (стр. 11) «Риибок», «Бенеттон», «Ральф Лаурен», которые по своей структуре коренным образом отличаются от компаний, организованных по «фордистскому» принципу. [88 – Gereffi G. International Trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain // Journal of International Economics, 1999.-Vol. 48. pp. 37-70.]. *Они сосредоточены, в первую очередь, на продвижении на рынок своих торговых марок, дизайне и организации сбытовой и дилерской сети. Джереффи выделил два типа таких компаний: бренд-компании, не имеющие собственных производственных мощностей и бренд-компании-производители, осуществляющие сборку ключевых деталей своих изделий, которые затем отправляются за границу для монтажа готового товара, а затем реэкспортируются на местный рынок бренд-компании-производителя. Бренд-компании, сети розничной торговли и торговые компании за границей полностью обеспечиваются готовой продукцией с заводов в развивающихся странах.*

Примерно с 1995 г. выделяется третий этап в развитии мирового хозяйства - «цифровая глобализация» и новый тип ЦДС - Интернет-ориентированную цепочку. В связи с развитием информационных технологий ЦДС стали перемещаться частично в виртуальное пространство, *а многие свои функции компании стали развивать в рамках электронной коммерции. Одним из важных следствий компьютеризации мирового хозяйства является уменьшение информационной асимметрии между продавцами и покупателями. Вместо производителей в НДС 1970-х гг. и покупателей в ЦДС 1980-х гг. на ведущие позиции вышли фирмы, предоставляющие информацию и технологическое оборудование обеим сторонам. Кроме того, сами производители и покупатели перенесли часть своей деятельности в виртуальное пространство. Появились, например, Интернет-ориентированные цепочки: начиная от компаний, производящих Интернет-оборудование и персональные компьютеры, до фирм, специализирующихся на двух основных видах электронной коммерции: торговле между компаниями B2B и розничной торговле B2C [71 – Мине Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке // Альпина Паблицер, 2001. - 315с.]. При этом B2B составляла около 80% всей электронной коммерции в 2001 г. [88 – Gereffi G. International Trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain // Journal of International Economics, 1999.-Vol. 48. pp. 37-70.].*

Таким образом, с помощью концепции ЦДС можно определить (стр. 12) положение одной компании или группы фирм, представляющих регион или страну, в мировом хозяйстве, и выявить, какие связи и функции необходимо развивать, а какие необходимо ликвидировать. Проблемой влияния информации на ЦДС отдельной компании занимался М. Портер [107 – Porter, Michael E., "Competitive Advantage". 1985, Ch. 1, pp 11-15. Gereffi, 2001a Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era // GBS Bulletin, Vol. 32, No. 3, 2001.-pp. 30-40.]. Также эту концепцию активно используют исследователи из британской школы теории конкурентоспособности.

Причины возникновения торговли и специализацию стран на производстве определенного типа товаров объясняют теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо, *модель специфических факторов торговли Самуэльсона-Джонса* и

теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина, согласно которым страны специализируются на экспорте тех товаров, в производстве которых требуются ресурсы, имеющиеся в изобилии. Однако в середине 1970-х гг. стало очевидным, что большая часть мировой торговли осуществляется между развитыми странами, обладающими схожими факторами производства, причем страны обменивались схожими товарами, что не влекло за собой проблем в распределении дохода между *государствами*. Этот парадокс объяснил американский экономист П. Кругман в своей теории «новой» торговли. *Он рассмотрел условия возникновения торговли в условиях монополистической конкуренции и внутренней экономики на масштабах производства, что больше приближено к реальности, чем совершенная конкуренция, учитывающаяся в модели Хекшера-Олина. Его модель показала, что если страны имеют достаточное количество схожих факторов производства и если экономики на масштабах производства достаточно важны, то обе страны выигрывают от взаимной торговли. То есть по мере того, как страны становятся все более похожими друг на друга, торговля между ними приобретает все больше внутриотраслевой (intra-industry) характер [73 – Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика // - СПб: Питер, 2003. - 832с.].* Если внутриотраслевая торговля будет доминировать, то преимущества от торговли получают как страны с избыточными, так и государства с недостаточными факторами (стр. 13) производства. Поэтому специализация стран на производстве и экспорте определенного вида товара основывается *не только на обладании специфическими факторами производства (межотраслевая торговля), но и* на преимуществе от увеличивающейся отдачи (экономики) от масштабов производства и дифференциации производимых продуктов (внутриотраслевая торговля). Кругман в своих исследованиях опирался на три различных подхода к изучению увеличивающейся отдачи от масштабов производства: (1) подход А. Маршалла, в котором экономия от масштабов производства была внешней для малых фирм, концентрировавшихся в одном штандорте (в отличие от внутренней экономики, характерной для крупного предприятия); (2) подход американского экономиста Э. Чемберлина, заложившего основы теории монополистической конкуренции; (3) подход О. Курно, где рассматривалось взаимодействие отдельных фирм в условиях олигополии [96 – Krugman P.R. International Trade and Income Distribution: a Reconsideration. NBER Working paper series // Working paper, 1979. - №356.-22 p.]. Кругман постарался объяснить, почему производство концентрируется в определенных регионах в рамках своей «географической» экономики. Его подход включал два базовых предположения: (1) региональная специализация развивается благодаря элементу случайности, и, (2) если регионы, в которых наблюдается скопление фирм, образуются, то их развитие поддерживается внешней экономией на масштабах производства за счет прилегающих к ним аграрных хинтерлендов [95 – Krugman P.R. Increasing Returns and Economic Geography.// NBER Working paper series, Working paper, 1990. - №3275.-35 p.]. *При этом он* обращает большее внимание на термин «нация», «государство», а не на регион [105 – Pinch S, Henry N *Discursive aspects of technological innovation: the case of the British motor-sport industry // Environment and Planning A 31(4) 1999.-pp. 665-682.*]. Он утверждает, что без решающего влияния «нации» расположение всех агломераций определялось бы только комбинацией транспортных издержек и внешними экономиями на масштабах производства. Если

транспортные издержки высоки, то агломерация не будет образовываться, если же транспортные издержки падают, то фирмы будут использовать экономию на масштабах производства в агломерации [86 – Fujita M., Krugman P.R., Venables A. *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge, Mass // MIT Press, 2001— 384 p.]. Кроме этого, они предложили математическое объяснение неравномерности в доходах (стр. 14) между странами «Первого» и «Третьего» мира. Согласно их *концепции*, при падении транспортных издержек ниже определенного уровня в мировой экономике автоматически образуется промышленное ядро и аграрная периферия, что соответствует автоматическому обогащению ядра и относительному обнищанию периферии. Но по мере дальнейшего падения транспортных издержек страны периферии предлагают для фирм ядра уже более выгодные условия для производства, что ведет к постепенному выравниванию доходов между ядром и периферией. Таким образом, эта концепция объясняет подъем НИС с середины 1970-х гг. и одновременное увеличение безработицы в странах Триады [87 – Fujita, Krugman, Venables, 200 Fujita M., Krugman P.R., Venables A. *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade* // Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001» 384 p.].

К недостаткам концепций П. Кругмана относится его американоцентризм при построении логических размышлений (например, гипермобильность рабочей силы) и игнорирование важности учета влияния инноваций, нововведений и уровня образования на развитие стран в мировом хозяйстве [104 – Martin, R. and Sunley, P. Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional development theory: a critical assessment//*Economic Geography* 1996 .-v.72.- pp. 259-92.], которые были учтены в теории «нового» роста, разработанной П. Ромером. Он ввел понятие «конкурентного» и «неконкурентного» товара, который может быть использован одновременно несколькими фирмами или людьми. Кроме того, он ввел понятие «исключительности», т.е. ситуации, при которой фирма или человек могут не допустить других до получения преимуществ от использования товара и «неисключительности» [108 – Romer, C. *The Prewar Business Cycle Reconsidered: New Estimates of Gross National Product, 1869-1908* // *Journal of Political Economy* 1989- vol. 97.-p. 77.]. Если затраты для производства «конкурентного» товара удваиваются, то и объем производства удваивается. Но технология является «неконкурентным» товаром, поэтому для увеличения производства ее не надо также увеличивать. Этот эффект вызовет увеличение отдачи от масштабов производства. А для получения новых технологий необходимо вкладывать деньги в образование населения. Поэтому Ромер сделал вывод, что рост экономики страны может быть ускорен, если инвестировать в образование населения [108 – Romer, C. *The Prewar Business Cycle Reconsidered: New Estimates of Gross National Product, 1869-1908* // *Journal of Political Economy* 1989- vol. 97.-p. 77.]. Это утверждение отличалось от постулатов классической теории, утверждавших, что рост экономики ограничен максимально (стр. 15) возможным уровнем производительности труда.

Разработки П. Кругмана и П. Ромера важны для понимания современных тенденций развития международного разделения труда и развития высокотехнологичного сектора производства. Выводы теории «новой» торговли и «нового» роста используются учеными американской и скандинавской школ теории конкурентоспособности.

Для понимания процессов концентрации хозяйственной деятельности в экономике необходимо обратиться к исследованиям перемещения капитала. Наиболее общие закономерности такого перемещения проявляются в деятельности транснациональных корпораций (ТНК), являются проводниками глобализации, активно инвестируя за рубеж с 1950-х гг. Только в период 2000-2009 гг. ежегодные прямые иностранные инвестиции (ПИИ) увеличились - с 7,5 трлн. до 17,4 трлн. долларов США.

Первыми, кто попытался объяснить поведение ТНК были С. Хаймер и Ч. Киндлебергер. Хаймер построил свои доводы на критике доминирующей в 1960-е гг. теории международных потоков капитала, которая не учитывала разницы в прямых и портфельных инвестициях и неспособна была объяснить обмен инвестициями между двумя странами, между отраслями промышленности и внутри одной отрасли. Он предположил, что иностранные фирмы должны иметь *специфические* преимущества (*преимущества владения*) перед местными предприятиями, чтобы осуществлять вторжение на их рынок, а местным фирмам должно что-либо мешать эти преимущества нивелировать. К преимуществам владения он отнес: (1) торговую марку ТНК; (2) опыт управления компанией; (3) повышенную экономию на масштабах производства; (4) более совершенные технологии.

Киндлебергер, в свою очередь, предложил таксономию монополистических условий, побуждающих ТНК к инвестированию, в которых главную роль играло (1) отклонение от совершенной конкуренции (**стр. 16**) на товарных рынках, (2) в факторах производства и (3) различие во внутренней и внешней экономии на масштабе производства [94 – Kindleberger Ch. American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. //New Haven, L.: Yale University Press, 1969. - 89 p.]. Американский экономист Р. Кейвз указал на различия в инвестировании ПИИ для создания вертикальной или горизонтальной структуры ТНК, причем в первом случае особую роль играла дифференциация производимых ТНК продуктов. Также Кейвз обозначил еще одно преимущество ТНК перед местными фирмами - владение неявными активами (intangible assets) [82 – Caves R. Multinational enterprise and economic analysis// Cambridge: Cambridge University Press, 1982. - 346 p.].

Другая концепция ТНК, развиваемая С. Мэджи и позднее П. Бакли и М. Кэссеном, была названа концепцией «способности к присвоению». ТНК, по мнению Мэджи, создают более сложные технологии, чем простые фирмы, потому что более сложные технологии легче контролировать, их не смогут использовать более мелкие конкуренты. Другими словами, способность к присвоению у них выше, чем у низких технологий. ТНК создают и присваивают патенты, распространяя свое влияние по всему миру [100 – Magee S. Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment . The New International Economic Order//J.N. Bhagwati. Cambridge:The MIT Press, 1977. - pp. 317-340.]. **Безусловно, преимущества владения являются необходимым, но недостаточным условием для осуществления иностранного инвестирования. Фирмы могут экспортировать свою продукцию, могут предоставлять лицензии на ее производство.**

Английские ученые П. Бакли и М. Кэссон были первыми, кто дал четкое объяснение причин интернационализации производства. Главная мысль состоит в том, что деятельность ТНК проявляется не только в возникновении простых потоков

промежуточных продуктов, но и потоков информации в форме технологического «ноу-хау» и знаний, заключенных в человеческом капитале. Для ТНК взаимодействие с внешними рынками из страны базирования оказывается невыгодным из-за высоких транзакционных издержек. Поэтому ТНК желают сами расширять свое присутствие на внешнем рынке, чтобы скоординировать деятельность по получению знаний и товаров, необходимых для нормального функционирования. Они указали на три причины несовершенства рынка, (стр. 17) делающих ПИИ необходимыми:

1) временной лаг, необходимый для координации действий между продавцом и покупателем в долгосрочной перспективе;

2) асимметрия у продавца и покупателя во владении информацией о продукте (продавец знает изначально о продукте больше, чем покупатель);

3) государственный фактор - введение правительством одной страны ограничений на свободу передвижения капитала, разницу в налогообложении между странами и т.п. Таким образом, ТНК получают выгоду от интернационализации своего производства [81 – Buckley P.J., Casson M. The Future of the Multinational Enterprise. // McMillan Press, 1976. - 136 p.].

Обобщая выводы концепций, созданных в 1970-х гг. и формирующих общую теорию иностранных инвестиций, можно выделить как минимум 5 главных причин инвестирования ТНК за рубежом:

1. Поиск новых рынков сбыта для своих товаров;

2. Установление контроля за полезными ископаемыми и сырьем для своего производства;

3. Повышение эффективности производства за счет оптимального размещения своих ресурсов;

4. Приобретение новых технологий, квалифицированного персонала для улучшения качества своего производства;

5. Попытка достижения независимости от негативных политических событий, которые могут осложнить функционирование компании.

1.2 Европейские школы конкурентоспособных территориальных производственных систем

Более основательно этот феномен, который получил название «Третья Италия», начали изучать в 1970-х гг. в связи с кризисом системы фордизма, когда была необходима новая парадигма организации производства. К этому времени стало ясно, что промышленный Север страны («Первая Италия») попал в жестокий кризис, а отсталый Юг («Вторая Италия») демонстрирует темпы развития ниже потенциальных (стр. 18) возможностей. Группа *итальянского исследователя* Дж. Бекаттини приступила к анализу скопления мелких процветающих фирм и сделала вывод, к которому пришел еще в 1890 г. британский экономист А. Маршалл, что существует два пути развития промышленности:

1. Развитие крупных фирм с вертикальной интеграцией и внутренней экономией на масштабах производства;

2. Развитие большого количества мелких и средних предприятий, которые, географически концентрируясь, становятся не менее конкурентоспособными, чем крупные ТНК за счет «гибкой» специализации и использования *внешней экономии* на масштабах производства [106 – Piore, M.J. and Sabel, C.F. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity, Basic Books // New York, NY. 1984.- p.76.].

А. Маршалла можно считать первым теоретиком моделей сетевого развития производственного процесса. Он заметил, что в некоторых отраслях промышленности группы малых и средних фирм, сконцентрированные в одном районе страны и специализирующиеся на одной определенной стадии единого производственного процесса, будут не менее эффективными, чем вертикально-интегрированные крупные заводы. Дело в том, что каждый производственный процесс состоит из нескольких десятков стадий. И в некоторых случаях выгодно выполнять все операции на одном заводе. А иногда лучше разделить ответственность за производственный процесс между небольшими предприятиями. При этом малые фирмы должны располагаться в непосредственной близости друг к другу для того, чтобы успешно конкурировать с крупными компаниями, например, за доступ к квалифицированной рабочей силе.

Такие скопления предприятий, использовавшие внешнюю экономию от масштабов производства Маршалл назвал промышленными районами, которые развивались в конце XIX в. в Шеффилде (производство столовых приборов), Бирмингеме (выпуск металлических изделий) и т.п. При этом он выделил три основных фактора, определяющих конкурентное положение малых и средних предприятий: (1) общий рынок (стр. 19) квалифицированной рабочей силы; (2) локальную торговлю между фирмами и (3) локальное межфирменное разделение труда. Эти факторы создают в промышленном районе особую локальную промышленную атмосферу, которая стимулирует развитие производства.

Эффективность фордистского метода организации производства «отодвинула» теорию промышленных районов Маршалла в тень до 1970-х гг., когда Бекаттини возродил ее и развил теорию итальянских промышленных округов, дав новый толчок к определению конкурентных преимуществ малых и средних предприятий. Среди условий, необходимых для зарождения такого промышленного округа, Бекаттини выделил два главных: (1) существование местного предложения и (2) существование общего спроса, под которым он понимал растущую дифференциацию спроса по мере развития стран Запада. При этом итальянские промышленные округа обладают тремя особенными характеристиками [80 – Becattini G. From Marshall's to the Italian «Industrial Districts». A Brief Critical Reconstruction // [http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf].].

1. Существование семейного бизнеса. Фирмы, основанные на семейных взаимоотношениях - это часть общей истории развития Италии. Семейный бизнес подразумевает большое количество горизонтальных связей между фирмами, специализацию каждой отдельной фирмы на определенной стадии производства и подчинение мелких фирм более крупному финальному производителю, который, в свою очередь, контактирует с внешним рынком. Такую организацию Бекаттини назвал социо-экономической идентичностью;

2. Существование поддерживаемых системой малых предприятий цен, которые, с одной стороны, соответствовали мировым ценам на те же товары, а с другой стороны, учитывали уровень доходов населения в регионе Италии;

3. Наличие промышленных округов только в определенных отраслях промышленности, таких как текстильное производство (Капри, Прато), кожевенная промышленность (Арциньяно), производство керамической (стр. 20) плитки

(Сассуоло), *мебельная промышленность (например, производство кресел в Манцано)*.

(Стр. 21) С середины 1970 гг. в Швейцарии развивается собственная франкоязычная школа во главе с Д. Мэйя, *занимающаяся исследованием причин и следствий* территориальной концентрации производства в условиях постфордизма. *Д. Мэйя являлся членом исследовательской группы GREMI (фр. Groupe de Recherche Europeen sur les Milieux Innovateurs - Группа по европейским исследованиям инновационной среды), созданной в 1984 г. В нее входил ряд франкоязычных специалистов по региональному развитию (А. Баньяско, Р. Каманьи, К. Курле, Ж. Перрен, Ф. Эйдало), разработавших оригинальную систему терминов для обозначения современных процессов концентрации производства. Кроме того, тесные связи группа GREMI поддерживала с французскими экономистами А. Липьецом, Ж. Бенко и М. Аглиетгой - создателями теории аккумуляции и регулирования в эволюции (стр. 22) капитализма [99 – Lipietz A., Benko G. From the regulation of space to the space of regulation//Geojournal, 44.4, 1998. - pp. 275-281. Lipietz A., Benko G. From the regulation of space to the space of regulation//Geojournal, 44.4, 1998. - pp. 275-281.]*

Ключевым понятием в *концепции швейцарской школы территориальных производственных систем* является термин инновационная среда (милье от фр. «milieu innovateur»), которая определяется как «группа игроков, способная воспринимать изменения в процессе глобализации и стимулировать развитие локализованной территориальной производственной системы, к которой среда (милье) относится. Инновационная среда действует на когнитивном уровне и состоит, с одной стороны, из взаимодействий между участниками группы, технологической и рыночной среды, а с другой стороны, - из локализованной территориальной производственной системы» [101 – Maillat D. *Interactions between urban system and localized productive system: An approach to endogenous regional development in terms of innovative milieu*// Working Paper 9701b, Universite de Neuchatel, 1997. - 20 p.]

Мэйя выделяет два типа промышленных районов: (1) районы «гибкой» специализации, выделенные М. Пиоре и К. Сэйблом, которые с 1970-х гг. заменили фордистские производственные системы [106 – Piore, M.J. and Sabel, C.F. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books // New York, NY. 1984.- p.76.]; (2) Маршалловы промышленные районы, базирующиеся на использовании территориальных специфических «ноу-хау», местных научных и технических ресурсах [103 – Marshall A. *Principles of Economics*. Variorum edition overseen by C Guillebaud. L.// McMillan Press, 1961. - 450 p.] Именно в них особую роль играет инновационная среда - «локомотив» эндогенного развития региона [101 – Maillat D. *Interactions between urban system and localized productive system: An approach to endogenous regional development in terms of innovative milieu*// Working Paper 9701b, Universite de Neuchatel, 1997. - 20 p.]. Выделяется 5 характеристик инновационной среды [102 – Maillat D., Grosjean N. *Globalization and territorial production systems*. Working Paper 9906b // Universite de Neuchatel, 1999. - 19 p.]

1. *Пространственное единство - географическое пространство без четких границ в строгом понимании этого слова, но обладающее определенным единством, выражающееся в проявлении определенного типа поведения входящих в него субъектов;*

2. Группа участвующих игроков - *фирмы, академические и образовательные учреждения, местные государственные органы, люди;*

3. Специфические элементы, как материальные (фирмы, инфраструктура), так и нематериальные («ноу-хау», правила игры);

4. Логика организации, т.е. способность кооперировать друг с другом, *рационально используя имеющиеся ресурсы;*

5. Способность совершенствоваться.

(Стр. 23) Поэтому территориальная производственная система (ТПС), «оживленная» с помощью милье, способна включиться в международное разделение труда, используя свой локальный опыт. На примере Швейцарии было также показано, что в настоящее время успешно развиваются не только сети малых и средних предприятий и районы «гибкой» специализации, но и серийное фордистское производство на отдельных крупных предприятиях, имеющее устойчивые рынки сбыта как внутри страны, так и за ее пределами [89 – Grosjean N., Crevoisier O. Territorial production systems: towards a systematic diagnostic method // Working Paper 9801, Universite de Neuchatel, 1998.-20 p.]

Д. Мэйя и Н. Гросжан сделали типологию ТПС, которые отличались по четырем основным параметрам:

1. функциональной организации производства (иерархичной, вертикальной);

2. территориальной организации производства (горизонтальной кооперации);

3. наличием или отсутствием интеграции локальных фирм в цепочку добавления стоимости. *Этот критерий* помогал определить наличие в регионе крупных предприятий с вертикальной интеграцией;

4. Интенсивность торговли между фирмами в регионе, с помощью которой можно выявить значение горизонтальных связей в регионе.

В результате в четырех образовавшихся квадрантах были представлены 4 структуры ТПС, *причем две из них, (1) крупные, вертикально-интегрированные ТНК и (2) мелкие независимые фирмы -поставщики были характерны для фордизма, а еще две (1) взаимодействие в рамках ТПС крупной компании поставщиков-субконтрактников и (2) сети малых и средних предприятий для постфордизма.*» – фактически дословно на 15 страницах диссертации (стр. 9–26) совпадает с текстом диссертации Пилипенко И.В. (стр. 19–24, 27–30), текстовые блоки заимствуются полностью с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, небольшим количеством включенных собственных предложений и пропусками текстовых блоков, в ряде случаев пропускаются ссылки на общеизвестные работы (например, работу М. Портера на стр. 9) и работу автора первоисточника – статью Пилипенко И.В. «Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве» на стр. 9, в заимствованном фрагменте систематически заменены библиографические записи на схожие по автору и дате публикации:

Диссертация Пилипенко И.В. (источник заимствования)	Диссертация Носкова-Дукельского А.И.
стр. 19 Storper M. The Limitations to Globalization: Technology Districts and International Trade // Economic Geography, Vol. 68, Issue 1, January 1992. - pp. 60-93.	стр. 10 Storper M. Regional World. Territorial Development In A Global Economy // New York and London: Guilford Press. 1992.- 456 p.

стр. 21 Krugman, 1979 – Krugman P.R. International Trade and Income Distribution: a Reconsideration // NBER Working paper series, Working paper №356, June 1979. – 22 p.	стр. 12 Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика //. - СПб: Питер, 2003. - 832с.
стр. 21 Krugman P.R. Increasing Returns and the Theory of International Trade // NBER Working paper series, Working paper №1752, October 1985. - 56 p.	стр. 12 Krugman P.R. International Trade and Income Distribution: a Reconsideration . NBER Working paper series // Working paper, 1979. - №356.-22 p.
стр. 22 Pinch S., Henry N. Paul Krugman’s Geographical Economics, Industrial Clustering and the British Motor Sport Industry // Regional Studies , Vol. 33, №9, 1999. - pp. 815-827.	стр. 13 Pinch S, Henry N Discursive aspects of technological innovation: the case of the British motor-sport industry // Environment and Planning A 31(4) 1999.-pp. 665-682.
стр. 22 Krugman, Venables, 1995 – Krugman P.R., Venables A. Globalization and the Inequality of Nations // NBER Working paper series, Working paper №5098, April 1995. - 45 p.	стр. 14 Fujita, Krugman, Venables, 2000 Fujita M., Krugman PR., Venables A. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade // Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001 384 p.
стр. 22 Romer P. (1989a) Endogenous Technological Change // NBER Working paper series, Working paper No. 3210, December 1989. - 43 p.	стр. 14 Romer, C. The Prewar Business Cycle Reconsidered: New Estimates of Gross National Product, 1869-1908 // Journal of Political Economy 1989- vol. 97.-p. 77
стр. 22 Romer P. (1989b) Human Capital and Growth: Theory and Evidence // NBER Working paper series, Working paper No. 3173, November 1989. - 49 p.	стр. 14 Romer, C. The Prewar Business Cycle Reconsidered: New Estimates of Gross National Product, 1869-1908 // Journal of Political Economy 1989- vol. 97.-p. 77.

текст диссертации Пилипенко И.В., стр. 19–24, 27–30: «(Стр. 19) Концепция цепочки добавления стоимости [1 – *Цепочка добавления стоимости переводится также как «цепочка накопления ценности» [Портер, 2002, с.87] и «цепочка накопления стоимости» [Пилипенко, 2003, с.20].] (value chain) применялась в 1960-1970-х гг. аналитиками для планирования развития экспорта минералов. Она является одним из ключевых методов в анализе процессов производства, распределения и потребления в мировом хозяйстве. С помощью цепочки добавления стоимости (ЦДС) можно проанализировать, каким образом распределяются расходы и доходы различных участников цепочки, и выработать директивы для улучшения конкурентоспособности как отдельной фирмы, так и региона или государства. «Цепочка добавления стоимости охватывает полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания... через промежуточные стадии производства до доставки конечному потребителю и утилизации после использования» [Каплински, 2002, с. 14] (рис.1). ЦДС включает в себя множество отдельных предприятий, которые в процессе производства и распределения взаимодействуют друг с другом. Все предприятия «организованы между собой в систему взаимосвязанных сетей предприятий через интерактивное общение и каналы связи - всемирную паутину межфирменных соединений» [Industrial..., 2002, p.106 – *Industrial Development Report 2002/2003. UNIDO, 2002. - 148 p.*]. Также ЦДС называют производственной цепочкой (production chain) [Dicken, 1994 – Dicken P. *Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy* // *Economic Geography*, Vol. 70, Issue 2, April 1994. - pp. 101-128.], товарной цепочкой (commodity chain) [Storper, 1992 – *Storper M. The Limitations to**

Globalization: Technology Districts and International Trade // Economic Geography, Vol. 68, Issue 1, January 1992. - pp. 60-93.] и цепочкой ценности [Porter, 1985 – Porter M.E. Competitive advantages: Creating and sustaining superior performance. N.Y.: Free Press, 1985. - 557 p.].

Американский исследователь Г. Джереффи выделяет три типа ЦДС. (1) цепочки, управляемые производителем (*producer-driven*), которые соответствовали первому этапу глобализации в 1950-1970-х гг. - глобализации, основанной на инвестициях (*investment-based globalization*) [Gereffi, 1994 – Gereffi G. *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks // Commodity Chains and Global Capitalism / Edited by G. Gereffi and M. Korzeniewicz. L.: Praeger, 1994. - pp. 95-123.*]. В таких цепочках большие вертикально-интегрированные ТНК напрямую контролировали процессы производства, распределения и продаж. Наиболее характерные отрасли промышленности: автомобильная, *АПКП*, тяжелое машиностроение [Gereffi, 2001a – Gereffi G. (2001a) *Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era//IDS Bulletin, Vol. 32, No. 3, 2001. -pp. 30-40.*]. Также данный тип ЦДС соответствовал «фордистской» модели организации производства.

С начала 1970-х гг. в большинстве развивающихся стран начинается переход к экспортно-ориентированной модели развития и наступает второй этап глобализации, основанный на торговле (*trade-based*). Развивается новый тип цепочек - (2) цепочки, управляемые покупателем (*buyer-driven*), в которых ТНК из развитых стран выступают уже в роли покупателей комплектующих и полупродуктов у сетей поставщиков из развивающихся стран. (Стр. 20) Наиболее яркими представителями такой «постфордистской» ЦДС являются компании «Найк», «Риибок», «Бенеттон», «Ральф Лаурен» и др. [Gereffi, 1999 – Gereffi G. International Trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain // Journal of International Economics, Vol. 48, 1999. - pp. 37-70.].

Примерно с 1995 г. Джереффи выделяет третий этап в развитии мирового хозяйства - цифровую (*digital*) глобализацию и новый тип ЦДС (3) Интернет-ориентированную цепочку. В связи с развитием информационных технологий ЦДС стали перемещаться частично в виртуальное пространство (рис. 2).

Таким образом, с помощью концепции ЦДС можно определить положение одной компании или группы фирм, представляющих регион или страну, в мировом хозяйстве, и определить, какие связи и функции необходимо развивать, а какие необходимо ликвидировать. Проблемой влияния информации на ЦДС конкретной компании занимался М. Портер (2002). Также эту концепцию активно используют ученые из британской школы теорий конкурентоспособности.

(Стр. 21) Причины возникновения торговли и специализацию стран на производстве определенного типа товаров объясняют теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина, согласно которым страны специализируются на экспорте тех товаров, в факторах производства которых она обладает сравнительным преимуществом. Однако в середине 1970-х гг. стало очевидным, что большая часть мировой торговли осуществляется между развитыми странами, обладающими схожими факторами производства, причем страны обменивались схожими товарами, что не влекло за собой проблем в распределении дохода между *странами*.

Этот парадокс объяснил американский экономист П. Кругман в своей теории «новой» торговли. **Он построил математическую модель, которая** показала, что если страны имеют достаточное количество схожих факторов производства и если экономии на масштабах производства достаточно важны, то обе страны выигрывают от взаимной торговли [Krugman, 1979 – Krugman P.R. *International Trade and Income Distribution: a Reconsideration // NBER Working paper series, Working paper №356, June 1979. - 22 p.*]. Т.е. по мере того, как страны становятся все более похожими друг на друга, торговля между ними приобретает все больше внутриотраслевой (intra-industry) характер. Если внутриотраслевая торговля будет доминировать, то преимущества от торговли получают как страны с избыточными (*abundant*), так и государства со недостаточными (*scarce*) факторами производства [Krugman, Obstfeld, 2003 – Krugman P.R., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy, sixth edition. Boston: Addison Wesley, 2003. - 784 p.*]. Поэтому специализация стран на производстве и экспорте определенного вида товара основывается, **прежде всего**, на преимуществе от увеличивающейся отдачи от масштабов производства и дифференциации производимых продуктов.

Его модель не использует стандартные предположения неоклассической экономической теории о наличии совершенной конкуренции и постоянных экономий на масштабах производства. Кругман опирался на три различных подхода к изучению увеличивающейся отдачи от масштабов производства: (1) подход английского экономиста А. Маршалла, в котором экономии от масштабов производства были «внешними» для малых фирм, концентрировавшихся в одной точке (в отличие от «внутренних» экономий, характерных (стр. 22) для крупного предприятия); (2) подход американского экономиста Э. Чемберлина, заложившего основы монополистической конкуренции; (3) подход французского экономиста О. Курно, где рассматривалась взаимодействие отдельных фирм в условиях олигополии [Krugman, 1985 – Krugman P.R. *Increasing Returns and the Theory of International Trade // NBER Working paper series, Working paper №1752, October 1985. - 56 p.*].

Кругман постарался объяснить, почему производство концентрируется в определенных регионах в рамках своей «географической» экономики. Его подход включал два базовых предположения: (1) региональная специализация развилась благодаря элементу случайности, и, (2) если регионы, в которых наблюдается скопление фирм, образовались, то их развитие поддерживается внешними экономиями на масштабах производства за счет прилегающих к ним аграрных хинтерландов [Krugman, 1990 – Krugman P.R. *Increasing Returns and Economic Geography // NBER Working paper series, Working paper №3275, March 1990. - 35 p.*]. **Здесь мы видим, что идеи Кругмана перекликаются с выводами А. Маршалла. Но Кругман** обращает большее внимание на термин «нация», «государство», а не на регион [Pinch, Henry, 1999 – Pinch S., Henry N. *Paul Krugman's Geographical Economics, Industrial Clustering and the British Motor Sport Industry // Regional Studies, Vol. 33, №9, 1999. - pp. 815-827.*]. Он утверждает, что без решающего влияния «нации» расположение всех агломераций определялось бы только комбинацией транспортных издержек и внешними экономиями на масштабах производства. Если транспортные издержки высоки, то агломерация не будет образовываться, если же транспортные издержки падают, то фирмы будут использовать экономии на масштабах производства в агломерации [Fujita, Krugman, Venables, 2001 – Fujita M.,

Krugman P.R., Venables J. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001.-384 p.].

Кроме этого, Кругман вместе с другим экономистом Э. Венейблсом предложил математическое объяснение неравномерности в доходах между странами «Первого» и «Третьего» мира. Согласно их *теории*, при падении транспортных издержек ниже определенного уровня в мировой экономике автоматически образуется промышленное ядро и аграрная периферия, что соответствует автоматическому обогащению ядра и относительному обнищанию периферии. Но по мере дальнейшего падения транспортных издержек страны периферии предлагают для фирм ядра уже более выгодные условия для производства, что ведет к постепенному выравниванию доходов между ядром и периферией. Таким образом, эта теория объясняет подъем НИС с середины 1970-х гг. и одновременное увеличение безработицы в странах Триады [Krugman, Venables, 1995 – Krugman P.R., Venables A. *Globalization and the Inequality of Nations // NBER Working paper series, Working paper №5098, April 1995. - 45 p.*].

К недостаткам концепций П. Кругмана относится его американоцентризм при построении логических размышлений (например, гипермобильность рабочей силы) и игнорирование важности учета влияния инноваций, нововведений и уровня образования на развитие стран в мировом хозяйстве [Martin, Sunley, 1996, p.286 – Martin R., Sunley P. Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment // *Economic Geography*, Vol. 72, Issue 3, July 1996. - pp. 259-292.], которые были учтены в теории «нового» роста, разработанной П. Ромером.

Ромер ввел понятие «*соперничающего*» (*rival*) и «*несоперничающего*» (*nonrival*) товара, который может быть использован одновременно несколькими фирмами или людьми. Кроме того, он ввел понятие «*исключительности*» (*excludability*), т.е, ситуации, при (стр. 23) которой фирма или человек могут не допустить других до получения преимуществ от использования товара и неисключительности (*nonexcludability*) [Romer, 1989a – *Romer P. (1989a) Endogenous Technological Change // NBER Working paper series, Working paper No. 3210, December 1989. - 43 p.*]. Если затраты для производства «*соперничающего*» товара удваиваются, то и объем производства удваивается. Но технология является «*несоперничающим*» товаром, поэтому для увеличения производства ее не надо также увеличивать. Этот эффект вызовет увеличение отдачи от масштабов производства. А для получения новых технологий необходимо вкладывать деньги в образование населения. Поэтому Ромер сделал вывод, что рост экономики страны может быть ускорен, если инвестировать в образование населения [Romer, 1989b – *Romer P. (1989b) Human Capital and Growth: Theory and Evidence // NBER Working paper series, Working paper No. 3173, November 1989. - 49 p.*]. Это утверждение отличалось от постулатов классической теории, утверждавших, что рост экономики ограничен максимально возможным уровнем производительности труда.

Разработки П. Кругмана и П. Ромера важны для понимания современных тенденций развития международного разделения труда и развития высокотехнологичного сектора производства. Выводы теории «новой» торговли и «нового» роста используются учеными американской и скандинавской школ теорий конкурентоспособности.

Теории прямых иностранных инвестиций

Транснациональные корпорации явились проводниками глобализации, активно инвестируя за рубеж с 1950 гг. Первой концепцией, объясняющей поведение ТНК можно назвать теорию С Хаймера и Ч. Киндлебергера. Хаймер построил свои доводы на критике доминирующей в 1960-е годы теории международных потоков капитала, которая не учитывала разницы в прямых и портфельных инвестициях и была неспособна объяснить обмен инвестициями между двумя странами, между отраслями промышленности и внутри одной отрасли. *Хаймер* предположил, что иностранные фирмы должны иметь **какие-нибудь** преимущества перед местными предприятиями, чтобы осуществлять вторжение на рынок, а местным фирмам должно что-либо мешать эти преимущества нивелировать [*Hymer, 1976 – Hymer S.H. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge: The MIT Press, 1976. - 276 p.*]. Киндлсбергер, в свою очередь, предложил таксономию монополистических условий, которые побуждают к инвестированию, в которых главную роль играло (1) отклонение от совершенной конкуренции на товарных рынках, (2) в факторах производства и (3) различие во внутренних и внешних экономиях на масштабе производства [*Kindleberger, 1969 – Kindleberger Ch. American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven, L.: Yale University Press, 1969. - 89 p.*]. Американский экономист Р. Кейвз указал на различия в инвестировании ПИИ для создания вертикальной или горизонтальной структуры ТНК, причем в первом случае особую роль играла дифференциация производимых ТНК продуктов. Также Кейвз обозначил еще одно преимущество ТНК перед местными фирмами - владение неосязаемыми активами (intangible assets) [*Caves, 1982 – Caves R. Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. -346 p.*].

(Стр. 24) Другая концепция ТНК, развиваемая С. Мэджи и позднее П. Бакли и М. Кэссеном, была названа концепцией способности к присвоению. ТНК, по Мэджи, создают более сложные технологии, чем простые фирмы, потому что более сложные технологии легче контролировать, их не смогут использовать более мелкие конкуренты. Другими словами способность к присвоению у них выше, чем у низких технологий. ТНК создают и присваивают патенты, распространяя свое влияние по всему миру [*Magee, 1977 – Magee S. Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment // The New International Economic Order / Edited by J.N. Bhagwati. Cambridge: The MIT Press, 1977. - pp. 317-340.*].

Английские ученые П. Бакли и М. Кэссон были первыми, кто дал четкое объяснение причин интернационализации производства. Главная мысль состоит в том, что деятельность ТНК проявляется не только в возникновении простых потоков промежуточных продуктов, но потоков знаний и информации в форме технологического «ноу-хау» и знаний, заключенных в человеческом капитале. Для ТНК взаимодействие с внешними рынками из страны базирования оказывается невыгодным из-за высоких транзакционных издержек. Поэтому ТНК желают сами расширять свое присутствие на внешнем рынке, чтобы скоординировать деятельность по получению знаний и товаров, необходимых для нормального функционирования. Они указали на три причины несовершенства рынка, делающего ПИИ необходимыми: (1) временной лаг, необходимый для координации действий между продавцом и покупателем в долгосрочной перспективе, (2) асимметрия у

продавца и покупателя во владении информации о продукте (продавец знает изначально о продукте больше, чем покупатель), (3) государственный фактор - введение правительством одной страны ограничений на свободу передвижения капитала, разницу в налогообложении между странами и т.п. [Buckley, Casson, 1976 – Buckley P.J., Casson M. The Future of the Multinational Enterprise. L.: McMillan Press, 1976.- 136 p.]. /.../

(Стр. 27) Более основательно этот феномен, который получил название «Третья Италия», начали изучать в 1970-х гг. в связи с кризисом системы «фордизма», когда была необходима новая парадигма организации производства. К этому времени стало ясно, что (стр. 28) промышленный Север страны («Первая Италия») попал в жестокий кризис, а отсталый Юг («Вторая Италия») демонстрирует темпы развития ниже потенциальных возможностей.

Группа Дж. Бекаттини приступила к анализу скопления мелких процветающих фирм и сделала вывод, к которому пришел в 1890 г. А. Маршалл, что существует два пути развития промышленности: (1) развитие крупных фирм с вертикальной интеграцией и «внутренними экономиями на масштабах производства». (2) *Не менее успешным также является* развитие большого количества мелких и средних предприятий, которые географически концентрируясь, становятся не менее конкурентоспособными, чем крупные ТНК за счет *организации* «гибкой» специализации и использования «внешних экономий на масштабах производства» [Piore, Sabel, 1984; Industrial Districts..., 1991 – Piore M., Sabel C. The second industrial divide: Possibilities for prosperity. N.Y.: Basic Books, 1984.-234 p.].

Таким образом, Бекаттини, возродил теорию Маршалла и развил теорию итальянских промышленных районов, которые представляют собой альтернативный путь развития транснациональным корпорациям, дав новый толчок к определению конкурентных преимуществ малых и средних предприятий. Среди условия, необходимых для зарождения такого промышленного района, Бекаттини выделил два главных: (1) существование местного предложения и (2) существование общего спроса, под которым он понимал растущую дифференциацию спроса по мере развития стран Запада. Итальянские промышленные районы обладают тремя особенными характеристиками [Beccatini, 2002, p.97 – Becattini G. From Marshall's to the Italian "Industrial Districts". A Brief Critical Reconstruction. 21.11.2002.]:

1) Существование семейного бизнеса. Фирмы, основанные на семейных взаимоотношениях - это часть общей истории развития Италии. Семейный бизнес подразумевает большое количество горизонтальных связей между фирмами, специализацию каждой отдельной фирмы на определенной стадии производства и подчинение мелких фирм более крупному финальному производителю, который, в свою очередь, контактирует с внешним рынком. Такую организацию Бекаттини назвал социально-экономической идентичностью;

2) Существование поддерживаемых системой малых предприятий цен, которые, с одной стороны, соответствовали мировым ценам на те же товары, а с другой стороны, учитывали уровень доходов населения в регионе Италии;

3) Наличие промышленных районов только в определенных отраслях промышленности: текстильное производство (Капри, Прато), кожевенная промышленность (Арциньяно), производство керамической плитки (Сассуоло) и

производство мебели (Манцано). *The Future of the Multinational Enterprise*. L.: McMillan Press, 1976.- 136 p.]. [...]

(Стр. 29) С середины 1970 гг. в Швейцарии развивается собственная франкоязычная школа во главе с Д. Мэйя, *дающая объяснения* причинам территориальной концентрации производства в *эру* постфордизма.

Ключевым понятием в *теории Д. Мэйя* является термин инновационное «милье» или среда (*milieu innovateur*), который определяется как «группа игроков, способная воспринимать изменения в процессе глобализации, и стимулировать развитие локализованной территориальной производственной системы, к которой милье относится. Инновационное милье действует на когнитивном уровне и состоит, с одной стороны, из взаимодействий между участниками группы, технологической и рыночной среды, а с другой стороны, - из локализованной территориальной производственной системы» [Maillat, 1996, p.4 – *Maillat D. From the industrial district to the innovative milieu: contribution to an analysis of territorialized productive organizations. Working Paper 9606b, Universitd de Neuchatel, 1996. - 28 p.*].

Мэйя разделяет два типа промышленных районов: (1) районы «гибкой» специализации, выделенные М. Пиоре и К. Сэйблом, которые с 1970-х гг. заменили фордистские производственные системы [Piore, Sabel, 1984 – Piore M., Sabel C. *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*. N.Y.: Basic Books, 1984.-234 p.]; (2) Маршалловы промышленные районы, базирующиеся на использовании территориальных специфических «ноу-хау», научных и технических местных ресурсах [Marshall, 1961 – Marshall A. *Principles of Economics*. Variorum edition overseen by C. Guillebaud, L.: McMillan Press, 1961.-450 p.] Именно в них особую роль играет инновационное милье - «локомотив» эндогенного развития региона [Maillat, 1997 – Maillat D, *Interactions between urban system and localized productive system: An approach to endogenous regional development in terms of innovative milieu. Working Paper 9701b, Universite de Neuchatel, 1997. - 20 p.*].

Выделяется 5 характеристик инновационного милье: (1) пространственное единство; (2) группа участвующих игроков; (3) специфические элементы, как материальные (фирмы, инфраструктура), так и нематериальные («ноу-хау», правила игры); (4) логика организации, т.е. способность кооперировать друг с другом; (5) способность совершенствоваться [Maillat, Grosjean, 1999 – *Maillat D., Grosjean N. Globalization and territorial production systems. Working Paper 9906b, Universite de Neuchatel, 1999. - 19 p.*].

Поэтому территориальная производственная система (ТПС), «оживленная» с помощью милье, способна включиться в международное разделение труда, используя свой локальный опыт. На примере Швейцарии было также показано, что в настоящее время успешно развиваются не только сети малых и средних предприятий и районы «гибкой» специализации, но и серийное фордистское производство на отдельных крупных предприятиях, имеющее устойчивые рынки сбыта как внутри страны, так и за ее пределами [Grosjean, Crevoisier, 1998 – Grosjean N., Crevoisier O. *Territorial production systems: towards a systematic diagnostic method // Working Paper 9801b, Universite de Neuchatel, 1998. - 20 p.*].

Д. Мэйя и Н. Гросжан сделали типологию ТПС, которые отличались по двум основным параметрам: функциональной (иерархичной, вертикальной) и территориальной (горизонтальной кооперации) организации производства. *Было*

выделено два основных критерия: (1) наличие или отсутствие интеграции локальных фирм в цепочку добавления (стр. 30) стоимости, (2) интенсивность торговли между фирмами в регионе. *Первый* критерий помог определить наличие в регионе крупных предприятий с вертикальной интеграцией, второй - выявить значение горизонтальных связей. В результате образовалось 4 квадранта, в каждом из которых образовалась соответствующая структура ТПС *эпохи фордизма и постфордизма (рис. 3).*».

Председатель
диссертационного совета

Антонюк Валентина Сергеевна

Ученый секретарь
диссертационного совета

Резепин Александр Владимирович

07.06.2022 г.

